

PRESSEINFORMATION

Andrea Langguth
Versicherungsmaklerin
Versicherungsfachfrau (BWA)
Seligenstädter Straße 26a
63500 Seligenstadt

Tel 06182-820952
Fax 06182-820953

E-mail andrea.langguth@t-online.de
E-mail info@krankenversicherung-langguth.de
Homepage www.krankenversicherung-langguth.de



Internet soll Verbraucher und qualifizierte Vermittler zusammenbringen.

Mein Name ist Andrea Langguth und ich vertrete als Referentin Ihre Interessen.

Auf Wunsch kann ich bei Ihnen eine Schulung halten.

Qualifikationen:

Versicherungsfachfrau (BWV)
Personalfachkraft mit Ausbilder
Medizinische Ausbildung
Marktbeobachtung / Marktanalyse
Know-How, Weiterbildung
Unternehmensführung
Vertragslange Kundenbetreuung
Analyse des Kundenbedarfs
Seminare im Bereich Motivation und Zielsetzung
Studium zahlreicher Buchlektüren seit über 10 Jahren und
aktiver Anwendung im Bereich der Psychologie

Durch meine Qualifikationen habe ich ein besonderes
Hintergrundwissen, hier können Sie profitieren!

Ihre speziellen Vorteile bei einer Beratung durch mich liegen in meinem fundierten Wissen in
den Themen private Krankenversicherung (Rentenberechnung mit Berücksichtigung von
bestehenden Verträgen, Bfa und Berufsunfähigkeit.)

Die Krankenversicherung ist einer der wichtigsten Themen unserer Zeit.

Ich biete Ihnen an, Licht in das Dunkel zu bringen, mit einer fairen individuellen
Marktanalyse. Hierbei werden über 20 Gesellschaften mit verschiedensten Tarifen, und deren Leistungen
verglichen und kann Sie auch hierüber beraten und schulen.

MEINE THEMEN (nicht alle Themen sind aufgelistet, und kann nach Bedarf abgestimmt werden)

1. Warum bin ich besser in meinem Job als andere (Psycho)

Die Macht der eigenen Gedanken:

Das Unterbewusstsein ist nicht fähig, Tatsachen zu bewerten. Wenn Sie also Ihrem Unterbewusstsein etwas objektiv Falsches suggerieren, wird es die Suggestion trotzdem als wahr akzeptieren und sie über kurz oder lang als Lebensumstand, Ereignis oder Erfahrung verwirklichen. Alle Ihre bisherigen Erlebnisse waren die Reaktion Ihres Unterbewusstseins auf Gedanken, von deren Richtigkeit Sie überzeugt waren. Falls Sie bisher unter Angst, Sorgen oder anderen negativen Denkmustern gelitten haben, so beginnen Sie nun ein neues Leben, indem Sie die Macht Ihres Unterbewusstseins anerkennen und lernen, ihm Gesundheit, Glück und beruflichen Erfolg einzuprägen.

2. Was macht einen Profi aus (Praxis)

Erfolg mit gekauften Datensätzen

Es gibt eine bestimmte Technik, um erfolgreich mit gekauften Datensätzen umzugehen und den Interessenten als Kunden zu gewinnen. Sie erhalten von mir eine praxisbezogene Vorlage zur Ihrer Verwendung, als Leitfaden. Wie der Erstkontakt gestaltet sein soll und das so, **dass der Kunde mit Ihnen unbedingt einen Termin will.**

Umgang mit gekauften Datensätzen

Immer wieder stellt man sich doch die Frage, wo kaufe ich meine Datensätze. Was ist hier wichtig und zu beachten? Wie findet man heraus in welchen Gebieten man kaufen sollte und wo nicht.

Hier gibt es leichte Tipps und Kniffs um zum **ERFOLG ZU KOMMEN.**

Sie erhalten eine praxisbezogene Vorlage zur Ihrer Verwendung.

Datensatzreklamation, was ist wichtig

Bestimmt haben Sie sich schon mal geärgert, weil eine teure Adresse nicht reklamiert werden konnte. Was sollte man im Vorfeld beachten, **BEVOR** man Datensätze bei bestimmten Anbietern einkauft. **Sehr wichtige Infos im Vorfeld sichern bares Geld.**

WSG - Was ist wichtig zum Wechselgeschäft? (alte Welt – neue Welt)

Alle paar Monate kommen neue Gesetze...neue Reformen...auch EU Richtlinien...Informationspflichten...Abgeltungssteuer...nun sehr bald wird die Gesundheitsreform aktiv. Was bedeutet das für den Makler? Was gibt es zu beachten und was passiert alles zum Jahreswechsel? Wann, wer kann wie wechseln?

Nutzen Sie die Argumente für das jetzt anstehende WSG-Wechslergeschäft!

In meiner Präsentation erhalten Sie die Unterstützung für eine erfolgreiche Umsetzung.