

Wie sehr freuen sich die Kunden, wenn der Versicherungsmakler anruft? Wieviel Spaß macht es, Produkte zu verkaufen, weil man MUSS? Ist Euer Versicherungsvetreter zu 100 % von seinen Versicherungsprodukten überzeugt?

Ich war es nicht! Und ich hatte den Spaß an meinem Job verloren. Bis ich für mich eine Lösung gefunden habe um aus dem Hamsterrad auszusteigen.

Wir suchen **Aussteiger!**

- **Aussteiger** aus nervigen Geschäftsplänen und Zielvorgaben.
- **Aussteiger** aus schlechter Gesellschaftssoftware und dem Druck verkaufen zu MÜSSEN.
- **Aussteiger** aus der Geringschätzung als anstrengender VersicherungsVERKÄUFER wahrgenommen zu werden.

Wir suchen **Aussteiger,**

die Einsteiger werden wollen!

Wer ist mein Einsteiger?

- Wenn ein sinnvolles System und Nachhaltigkeit für Kunden an ersten Stelle stehen soll
- Wer Freiheit und Wertschätzung liebt
- Wessen Kunden sich über seinen Anruf freuen sollen

Typisches Versicherungsblala und **Geschwätz ohne Garantie?**

Ich geb die Hand darauf!

Auf:

- Ein perfektes Bestandskunden-Umdeckungskonzept
- Keine Zielvorgaben
- Eine wachsende Vergütung im Angestelltenverhältnis
- Die Möglichkeit in einem tollen Team mit vielen Powerfrauen zu arbeiten

Meine Wunschperson ist bei uns richtig, wenn:

- sie eine Powerfrau ist
- er ein echter Kerl und kein Macho ist
- sie/er motiviert und positiv ist
- sie/er aus der Versicherungsbranche kommt

Fragt Euer Netzwerk wer vom Versicherungsvertreter-Aussteiger zum Einsteiger werden will!

Oder: Tausche Druck und Müssen – gegen Spaß und Sicherheit



Alexander Förch

