

Sehr geehrter Hr. Strauss, lieber Sven,

ich möchte mich offiziell im Namen der VICTORIA-VOLKSBANKEN Versicherung für die bisherige Zusammenarbeit bedanken.

Mit den haptischen Verkaufshilfen haben wir es geschafft, den Verkaufsprozess zu strukturieren. Durch den spielerischen Zugang konnten wir sogar langjährige Mitarbeiter im Außendienst begeistern.

Die haptischen Verkaufshilfen schaffen uns viele Vorteile beim Kunden:

- Wir haben kaum Überleger, die Kunden entscheiden sich sofort!
- Die Durchschnittsprämien sind gestiegen und damit der Ertrag für die Mitarbeiter und die VVV!
- Wir haben einen tollen Überblick über den Kunden!
- Wir haben weit mehr Informationen als bisher!
- Wir sind viel stärker auf der emotionalen Ebene mit dem Kunden in Verbindung und haben damit mehr Kundenbindung!
- Der Umsatz ist pro Stück und damit auch in absoluten Produktionszahlen pro Mitarbeiter gestiegen – pro MA zwischen 20% bis zu 85% und das auch bei schon sehr gut produzierenden Mitarbeitern!

Du hast es geschafft, durch deine große Vertriebserfahrung, unseren Mitarbeitern Denkanstöße und Lösungen für ihre Probleme zu liefern und sie damit weiter zu bringen! Das Feedback der Teilnehmer hat immer ergeben, dass sich jeder seine, für ihn wichtigen Bereiche, heraus nehmen konnte und damit seinen Verkaufserfolg verbessern konnte!

Ich bin froh, nach einem Jahr so eine Bilanz ziehen zu können und freue mich schon auf die Seminare im nächsten Jahr.

Liebe Grüße

Bernhard Dorn  
**VICTORIA-VOLKSBANKEN**  
Versicherungsaktiengesellschaft

Vertriebsdirektor Österreich

**ERGO** Center  
Bussinespark Marximum / Objekt 3,  
Modecenterstraße 17,  
1110 Wien

Ein Unternehmen der **ERGO** Versicherungsgruppe im Verbund mit den VOLKSBANKEN