

Servicemodul **- "Vom Kontakt zum Mandanten"**

Der erfolgreiche Weg vom Erstkontakt zum Vollkunden eines (unabhängigen) Finanzdienstleisters

Sowohl der **Berater** als auch seine **Empfehlungsgeber** müssen sich überlegen "Wen kenne ich woher (..und wen kennt der?) und sich ihre **Kontakt- u. Adressüberlegungen vorsortieren** in einem geeigneten "**Kontakt-/Beziehungspool**". In diesen Daten liegt das "Kontaktgold" begraben, hier braucht es ein **systematisches Denk- u. Erfassungssystem,** welches gewährleistet, dass Ihnen nie die Kunden ausgehen.

Das Servicemodul - "**Vom Kontakt zum Mandanten**" zeigt Ihnen den Weg zu laufend neuen Kunden für die Wirtschafts- u. Vermögensberatung

Downloadbereich für Lizenznehmer

Benutzergruppen-Test

Hier werden dann alle Docs angeführt + verlinkt zum Download, bereitgestellt für die Mitglieder der Benutzergruppe "WB-Professionell".

Fazit: Die Zuordnung in die Benutzergruppe betrifft nur diesen "Seiteninhalt" und seine Docs, die von hier weg verlinkt sind. Die Infoseiten oberhalb darf jeder sehen.
Solange dieser Seiteninhalt noch keiner Benutzergruppe zugeordnet ist, ist er auch noch sichtbar.
(Idee von Gerhard: Hier zum Test 4 Testbenutzeranlegen)

Vom Kontakt zum Mandanten (24 s, PDF, Stand: 12.06.2014)
Doc 2
Etc.