

Bernd Zeitler

**Versicherungen
und *F*inanz-
dienstleistungen
erfolgreich
verkaufen**

METROPOLITAN VERLAG
DÜSSELDORF · REGENSBURG

Die Neue Verkaufsbibliothek

Schnellübersicht

1	Umgang mit Kundeneinwänden ..	7
2	Kundeneinwände beim Terminieren	17
3	Allgemeine Einwände im Kundengespräch	53
4	Besondere Einwände gegen die Produkte	101
5	Erfolgreich im Bau-Finanzierungsgeschäft	139
6	Besondere Fragen zum Thema Euro	147