



Kurs Nr. BS-L02

## BrokerStar Lead Management

### Thema

Was machen mit der Zeit, die Sie durch die Automatisierung gewinnen? Neue Kunden gewinnen, mehr Abschlüsse tätigen und keine Chancen verpassen.

Wenn für Sie diese Antwort richtig ist, sollten Sie den halbtägigen Kurs unbedingt besuchen. Lead Management verfolgt genau diese Ziele und zeigt, wie Sie Ihr Business ausbauen können.

### Seminarinhalt

- Marketing erfassbar und transparent organisieren
- Kundenpflege und Kundengenerierung
- Verhalten von Kunden erkennen und erfassen
- Kontakte generieren und qualifizieren
- Response-Raten optimieren
- Beziehungsmanagement nutzen
- Marketingaktionen planen und durchführen
- Social Media Integration und Nutzung

### Seminarziel

Sie kennen BrokerStar bereits und sind in der Benutzung geübt. Für Sie hat die Kundengewinnung eine hohe Priorität. Sie möchten erfahren, wie Sie BrokerStar dabei unterstützen kann.

Sie wollen Ihr Geschäftsvolumen durch den Einsatz von BrokerStar steigern.

### Voraussetzungen

Sie arbeiten bereits mit BrokerStar. Zudem sollten Sie bereits den Basis-Kurs und idealerweise den Kurs Erweiterte Funktionen absolviert haben und BrokerStar praktisch nutzen. Ihr Fokus liegt auf dem Vertrieb.

### Termine

Der Kurs findet alle zwei bis drei Monate statt. Mindestteilnehmerzahl 2 Personen pro Kurs. Bitte entnehmen Sie die aktuellen Kursdaten der WMC Homepage.

### Anmeldung

Anmeldung per **E-Mail** oder **Webformular**. Bitte Name, Adresse, Telefon, Kurs angeben. Sie erhalten eine Kursbestätigung.

Die Anmeldung ist erst nach Einzahlung des Kursbeitrags gültig.

### Kosten

#### Kursbedingungen

- CHF 280.00 (Preisbasis ist CHF)
- ab 2. Person 10% Rabatt
- verbindlich ist der Rechnungsbetrag
- Kurse zahlbar netto vor Kursbeginn

#### Annullation

- Abmeldung bis 72 Std vor Beginn: kostenlos
- Abmeldung bis 24 Std vor Beginn: 50%
- Keine oder spätere Abmeldung: 100 %