

Projekt: Cross Selling Zahnzusatzversicherung

Produktgeber: große Krankenkasse (GKV) mit der wir eine Telemarketing-Exklusivvereinbarung haben

Zielgruppe: GKV-Bestandskunden (gesetzlich Krankenversicherte)

Aufgabe: Zahnzusatz-Versicherung, die nur für Bestandskunden erhältlich ist, über spezielle Vorteile wie Übernahme der Zahnarztrechnungen zu 100% (!!)

Ablauf: Bestandskunden-Datensätze und webbasierter Top-Dialer/Software werden von uns gestellt. Abschlüsse, das heißt Erstgespräch + QC gemäß Gesprächsleitfaden vom Center positiv durchgeführt, gehen aus unserer Software direkt in die Policierung.

Provision: keine Abschlussprovision, da monatliche Folgeprovision über die gesamte Vertragslaufzeit auf Basis kundenseitig bezahlter Monatsbeträge, Dialer + Line werden von der Provision abgezogen, zweiwöchentliche Provisionsabrechnung und zweiwöchentliche Auszahlung

Schulung/Training: 2 Tage Schulung vor Projektstart, ab 5 Agents auf dem Projekt übernehmen wir die Kosten für den IHK-geprüften Trainer, Reise- und Hotelkosten sind vom Center zu übernehmen

Voraussetzungen: Erfahrung mit Versicherungen, Cross Selling / Upselling, perfektes Deutsch

Stand: 27.12.2013