

Na de inventarisatie en prioritering behoeftes maak je de brug naar de verkoop van het adviesrapport.

Mij is 1 ding glashelder geworden in dit gesprek..... (korte stilte laten vallen)

Wat hier nodig is, is een Financieel Adviesrapport waarin wij een analyse maken waarin we adviseren hoe we de besproken financiële doelen kunnen realiseren. Laten we ze nog even kort op een rijtje zetten:

- 1) Goed pensioen en u heeft in het gesprek aangegeven dat u verwacht 80% van uw huidige salaris nodig te hebben om samen met (naam partner) een plezierige oude dag te kunnen hebben.
- 2) Studie kinderen: U gaf ook aan dat u het belangrijk vond om (namen kinderen) onbezorgd te kunnen laten studeren zodat ze niet met een hoge studieschuld blijven zitten als ze klaar zijn met hun studie
- 3) Huis buitenland: je gaf aan een mooi tweede huis te willen kopen zodat je met (naam partner) wat vaker op reis kan en je wilt het huis ook nog verhuren zodat je wat extra inkomsten kunt genereren zowel in je werkende leven als tijdens je pensioen.

In dat maatwerk adviesrapport zullen wij laten zien hoe we uw doelstellingen handen en voeten kunnen gaan geven met de juiste oplossingen en wat de maandelijkse investering is om deze belangrijke doelen ook te kunnen realiseren. Hierbij houden wij rekening met uw budget maar we kijken hierbij ook naar fiscaal vriendelijke oplossingen.

Dat maatwerk adviesrapport vergt een investering van € 795,-. Dat kunt u op 2 manieren voldoen:

- 1) Betaling in een keer
- 2) Over een periode van 2 jaar in maandelijkse termijn.

Welke van de 2 spreekt u het meeste aan?

Keuze klant: in een keer

Prima, dan maak ik dat voor u in orde.

Na ondertekening van de OTD geef je vervolgens aan dat in het vervolggesprek het maatwerk adviesrapport en de mogelijke oplossingen besproken worden en dat de investering hiervan afhangt van het aantal benodigde oplossingen maar dat de investering per oplossing € 350,- bedraagt. Ook deze zijn eventueel in 24 termijnen te voldoen.

088 77 22 330

ROWA Sales Training
Kroonwerk 70
1398 DS Muiden

r.vanderwal@
salesimprovementgroup.com
www.salesimprovementgroup.com

IBAN NL82 RABO 0106 0128 86
KVK 39090713
BTW NL 8234 30 856 B01