

A. Die Zielgruppe Beamte	Seite	4
1. Unterscheidung nach dem Dienstherrn		4
2. Unterscheidung nach dem Status		4
B. Die Beamtenbesoldung		7
1. Die verschiedenen Laufbahnen		7
2. Die Amtsbezeichnungen		8
3. Das Besoldungsdienstalter		9
4. Der Familienstand des Beamten		11
5. Zulagen		11
6. Anwärterbezüge		13
C. Die Versorgungsbezüge		14
1. Ruhegehalt		15
2. Berechnung des Ruhegehalts		17
3. Hinterbliebenenversorgung		26
4. Berechnung der Hinterbliebenenversorgung		27
5. Unfallfürsorge		29
6. Berechnung des Unfallruhegehalts und der Unfall-Hinterbliebenenversorgung		32
7. Wichtige gesetzliche Bestimmungen		34
D. Argumentationshilfen für Ihr Verkaufsgespräch zum Kopieren		36
1. Wie sind Sie versorgt?		36
2. Die Versorgungsprobleme im Überblick		37
3. Die Höhe der Versorgungsansprüche jetzt und im Alter		39
4. Der Beamte und seine Versorgung		40
5. Die Ursachen der Dienstunfähigkeit		41
6. Die Bundesbesoldungsordnung		42
7. Die Versorgungsanalyse für Beamte (inkl. Musterbeispiel)		44
8. Die Gesprächsstrategie I für Beamte		50
9. Die Gesprächsstrategie II für Beamte		51
10. Gesprächsstrategie „Finanzierungsschutzbrief“		52
11. Vorschlag zur maßgeschneiderten Ergänzung Ihrer Beamtenversorgung		53
E. Weitere wertvolle Arbeits- und Trainingshilfen für Verkäufer und deren Führungskräfte		54