

VERKAUFEN

# Auf Sand gebaut

empfinden,  
empfundene,  
entdeckt...

Das Geheimnis erfolgreicher Verkäufer? Der Verkaufstrainer und Bestsellerautor Bernd W. Klöckner über eine ebenso einfache wie wirkungsvolle Erfolgsmethode: Authentizität & Kongruenz.

**D**as Jahr 2005 geht zu Ende. Der Endspurt der letzten Tage und Wochen in 2005 läuft auf Hochtouren. Zeit für einen kleinen Rückblick und Ausblick. Im Jahre 2005 konnten Verkäufer in der Finanzdienstleistungsbranche spürbare Umsatzzuwächse erzielen. Bei anderen Finanzdienstleistern stagnierte das Geschäft. Es kam zu drastischen Umsatzrückgängen. Gesellschaften berichten von Markteinbrüchen um 50 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Hierzu an dieser Stelle: Es kann keinen Markteinbruch gegeben haben. Warum? Es ist der gleiche Markt – für die Gewinner, die Stagnierer ebenso wie für die Verlierer. Die gleichen Kunden, die gleichen Menschen; deshalb die Frage: Was unterscheidet die Erfolgreichen von den weniger Erfolgreichen? Haben die weniger Erfolgreichen einen Gen-Defekt, sozusagen ein Anti-Verkäufer-Gen? Haben die Erfolgreichen dagegen ein besonderes Verkäufer-Gen?

Antworten: Sie alleine entscheiden jeden Tag, liebe Leserin, lieber Leser, ob Sie ein Unmöglichkeitendenker oder ein Möglich-

keitsdenker sind. Sie entscheiden jeden Tag, ob Sie es so sehen: „Der Markt ist ein Problem.“ Oder: „Der Markt bietet enorme Chancen.“ Die alles entscheidende Frage lautete für 2005: „Wer oder was waren Sie – Möglichkeitendenker oder Unmöglichkeitendenker?“ Die nächste Frage: „Wer oder was wollen Sie in den 52 Wochen des Jahres 2006 sein – Möglichkeitendenker oder Unmöglichkeitendenker?“

## ■ Zeit mal Geld

Sie kennen meine feste Überzeugung: Ihre Kunden haben ein Recht auf Abschluss. Nicht morgen, übermorgen, in einer Woche oder einem Monat, sondern heute. Zu einem Vermögen gibt es nur die Formel „Zeit mal Geld“. Wenn Ihre Kunden schon kein Geld haben, dann „stehlen“ Sie Ihren Kunden nicht auch noch den Faktor Zeit. Das müssen Sie beachten. Dabei gilt auch: Bei jeder wirklich qualifizierten Finanzplanung kommen am Ende Sparbeiträge von 100, 200, 300, 500 oder über 1.000 Euro.

Auch 2.000 oder einige Tausend Euro im Monat sind bei ernsthafter Beratung durchaus möglich.

„Dummes Zeug“, könnten jetzt die ersten rufen. Und: „So viel spart doch keiner.“ Und genau da liegt das Problem. Zu viele Finanzdienstleister geben sich mit Beträgen von 30 oder 50 Euro im Monat zufrieden. Sie haben schlichtweg Angst vor den großen Zahlen. Nicht die Kunden sind das Problem. Es sind die Finanzberater (ausgenommen natürlich Sie, liebe Leserin, lieber Leser). Wer als Finanzdienstleister seine Kunden berät, muss empfinden können und authentisch vermitteln können, was den Kunden erzählt wird.

In meinen Seminaren und Trainings nenne ich in diesem Zusammenhang die so genannte **EEE-Methode®**. EEE, das steht für die drei Begriffe „Empfinden, Empfundene, Entdeckt“. Das bedeutet: Wenn Finanzdienstleister mit Kunden über die realistischen Zahlen zur Altersvorsorge sprechen, kommen bei nahezu allen Kunden weitaus höhere Beträge heraus, als die Kunden jemals gedacht hätten. Jetzt