

# PERFORMANCE<sup>®</sup>

Finanzinformationen auf den Punkt gebracht

WWK

**Rochaden und  
Abschläge**

BCA

**Neues Tandem mit  
neuem Antritt**

GESUNDE PFLEGE

**Lasst die Alten nicht erkalten**

könnten, was Sie sich damals wünschten? Wie und womit hätten Sie dies aus der heutigen Sicht erkennen können? Welche Signale können Sie heute erkennen?

Meistens braucht es für ein anderes Verhalten zunächst ein anderes Denken. Fragen Sie sich selbst: Was wird sich dadurch ändern? Welchen „Gewinn“ werden Sie aus diesem anderen Denken und Verhalten haben? Stellen Sie sich schon heute vor, wie Sie Ihr Ziel erreicht haben. Was sehen Sie? Was würden Ihre Familie, Ihre Kollegen und Freunde dazu sagen. Was für ein Gefühl hätten Sie dabei? Das Leben wird Ihre Bestellung gerne annehmen. Verschaffen Sie sich und Ihren Kunden mit SMART SENSE SELLING mehr Sinn und größeres Glück. In diesem Sinne auch besten Dank an Gustav Gans, Donald Duck, Dagobert Duck, von denen wir so viel lernen konnten – und an die Missstimmung in Entenhausen.

**Roland M. Löscher**

In der nächsten Ausgabe von PERFORMANCE erfahren Sie, wie Sie mit SMART SENSE SELLING Ihre Gewinne steigern, wenn völlige Klarheit und „Verkaufen mit allen Sinnen“ zu einer äußerst effektiven Synergie werden.

Roland M. Löscher, der Autor dieses Beitrags, gilt in der Branche als erfahrener Experte für Kundengewinnung, Can-do-Coaching und das „neue Verkaufen“ SMART SENSE SELLING. Für seine Kunden verbindet er auf einzigartige Weise neueste Erkenntnisse aus Marketing und Psychologie mit über 20 Jahren Erfahrung in Management und Vertrieb. Sein Spezialgebiet sind Intensiv-Trainings und Coachings für messbare Umsatzsteigerungen in Vertrieb und Verkauf mit mehr Freude im Berufsleben. Er ist Lehrbeauftragter an der Fachhochschule Vorarlberg und Dozent der Deutschen Immobilien Akademie an der Universität Freiburg sowie Mitglied „EXCELLENT SPEAKERS TOP 100“.

## VERKAUFEN

# Der (Alp-)Traum von der Rente

**Einer Horrormeldung zur Rente folgt die nächste. Und doch ist es nur der Anfang vom Ende des Renten-Traums. Bernd W. Klöckner®, Bestsellerautor, Trainer und Entwickler des Finanztaschenrechner BWK Business® über den kleinen, aber entscheidenden Unterschied zwischen Angst und Hilflosigkeit.**

**G**ute Verkäufer und Berater wissen: Verkaufen, das ist ein Schmerz- und Heilprozess. Die Aufgabe eines guten Verkäufers ist es, (berechtigte) Schmerzen zuzufügen. Hand aufs Herz, angenommen, nur mal angenommen, Sie wären Teilnehmer eines Bernd W. Klöckner® Verkaufs-, Kommunikations- und Rechen-Trainings. Sie kommen zum geplanten Veranstaltungsort. Überall hängen Flaggen (Anmerkung: Das ist nur eine Annahme und entspricht keineswegs meinem Stil).

Auf den Flaggen lesen Sie „Die Klöckner-Methode: Setzen Sie den Kunden auf die Herdplatte, drehen Sie auf neun, nach zwei Minuten muss er brennen.“

Sie kommen ins Foyer. Sie gehen in Richtung des Seminarräums. Immer wieder laufen Sie an Spruchbändern vorbei. Auf den Tischen liegen Flyer aus und immer wieder die gleiche Botschaft: „Setzen Sie den Kunden auf die Herdplatte, drehen Sie auf neun, nach zwei Minuten muss er brennen.“ Einige von Ihnen würden denken: „Das tue ich mir nicht an.“ Andere würden sa-

gen: „Wirklich sehr unseriös.“ Aber: ohne Schmerz kein Verkauf.

Wenn ich von „Schmerzen zufügen“ hinsichtlich des Verkaufs- und Beratungsprozesses spreche, dann meine ich intelligente und fachlich begründete Schmerzen. „Schmerzen zufügen“ auf der Basis klarer Zahlen und Fakten. Das ist weit mehr als das Daherplappern von Argumenten in Sachen drohende Altersarmut.

### ■ Das Aus vom Renten-Traum

Es geht hier schlichtweg um Zahlen. Je nachdem, welche Zahlen gerechnet werden, bekommen Kunden

– das ist die logische Konsequenz – Angst. Und das ist gut so. Ein Beispiel: Da gibt es einen gut situierten Kunden. Dieser gut situierte Kunde sagt zu seinem Berater „Ich habe mich entschlossen, nochmals zusätzlich 600 Euro im Monat zu meinen bereits bestehenden 1.500 Euro im Monat zu sparen und zu investieren.“

#### Auf den Punkt gebracht

- *Verkaufen ist ein Schmerz- und Heilprozess.*
- *In der erst noch kommenden Rentenmisere erwartet Besserverdiener siebenstellige Versorgungslücke.*
- *Dynamische Sparvarianten sind ein Muss.*