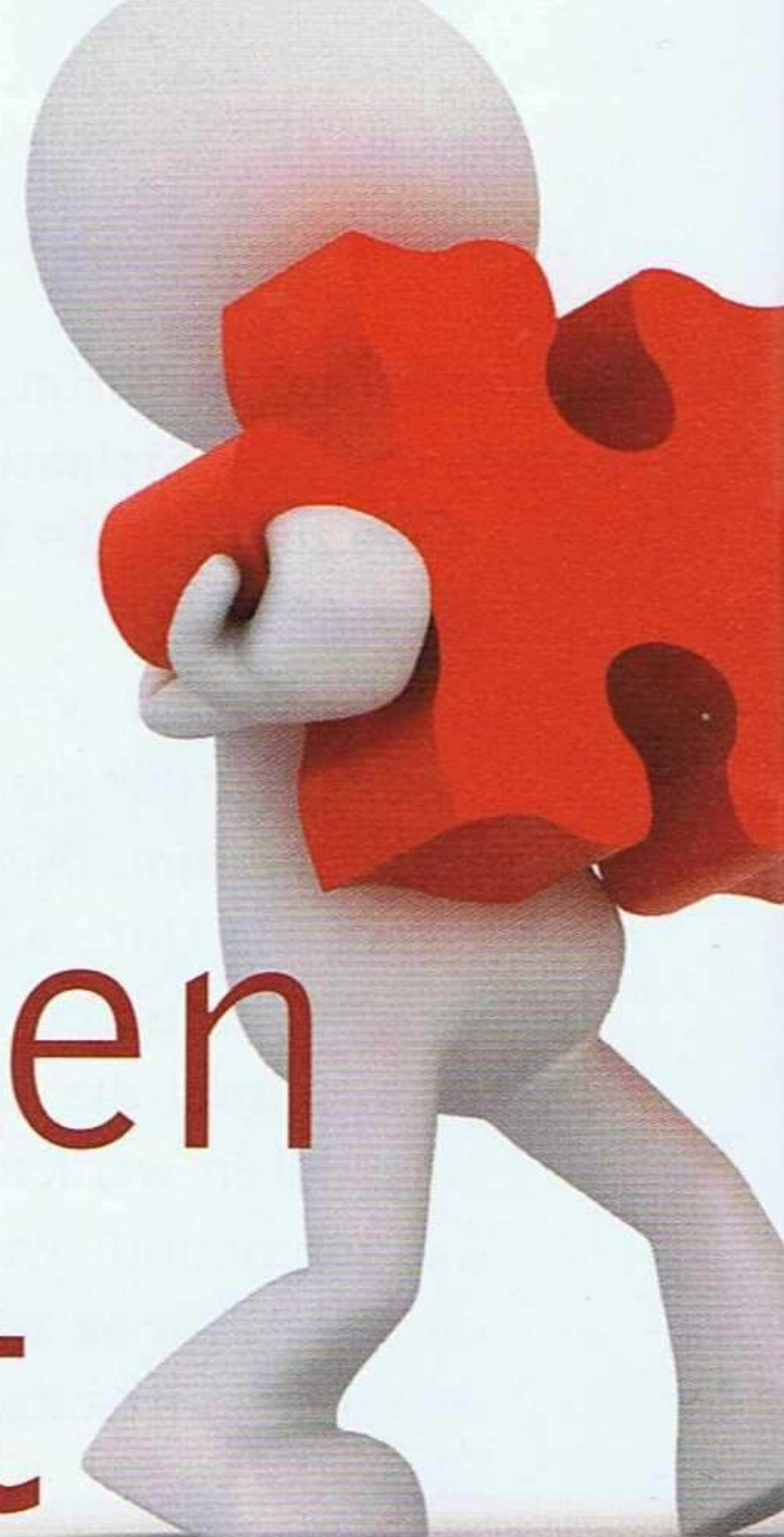


Vertrieb

Nur Persönlichkeiten gehört die Zukunft



Ein Paradigmenwechsel steht bevor: Finanzberater müssen zu Finanzpersönlichkeiten werden. Bernd W. Klöckner, Verkaufs- und Kommunikationstrainer, erläutert die vier notwendigen Zukunfts-Kompetenzen.

Die Botschaft an diejenigen, die morgen – sei es als Unternehmen oder Einzelperson – gewinnen und am Markt bestehen wollen, lautet: Sorgen Sie dafür, dass Sie als Verkäufer und Berater, dass die Verkäufer und Berater Ihrer Organisation zur Finanzpersönlichkeit werden.

Eine Finanzpersönlichkeit bietet ihren (potenziellen) Kunden auf vier Ebenen professionelle Eigenschaften. Diese sind:

- fachliche Kompetenz,
- rechnerische Kompetenz,
- sprachliche Kompetenz und
- emotionale Kompetenz.

Denn nur dann, wenn ein Finanzvermittler diese vier Kernkompetenzen trainiert – immer und immer wieder – und im Lau-

fe der Zeit beherrscht, wird sich diese Person in den kommenden Jahren als Verkäufer und Berater etablieren können. In einer nicht repräsentativen telefonischen Umfrage unter 50 Finanzvermittlern wurde abgefragt, wie diese ihre eigenen Kompetenzen einschätzen. Der Tenor der Befragung: Ausgeglichen und in Topform ist ein Finanzvermittler dann, wenn alle vier Kompetenzen in mehr oder weniger gleichem Maß trainiert sind.

Fachliche Kompetenz ist die Basis für alles Weitere

Die fachliche Kompetenz ist bei den meisten Vermittlern vorhanden. Insbesondere dadurch, dass Fachtrainings und Produktschulungen den Schwerpunkt der angebotenen Trainings- und Seminarinhalte ausmachen. Zum Nachdenken eine der ältesten Verkäuferregeln: „Wer nichts kann, redet über den Preis. Wer nichts

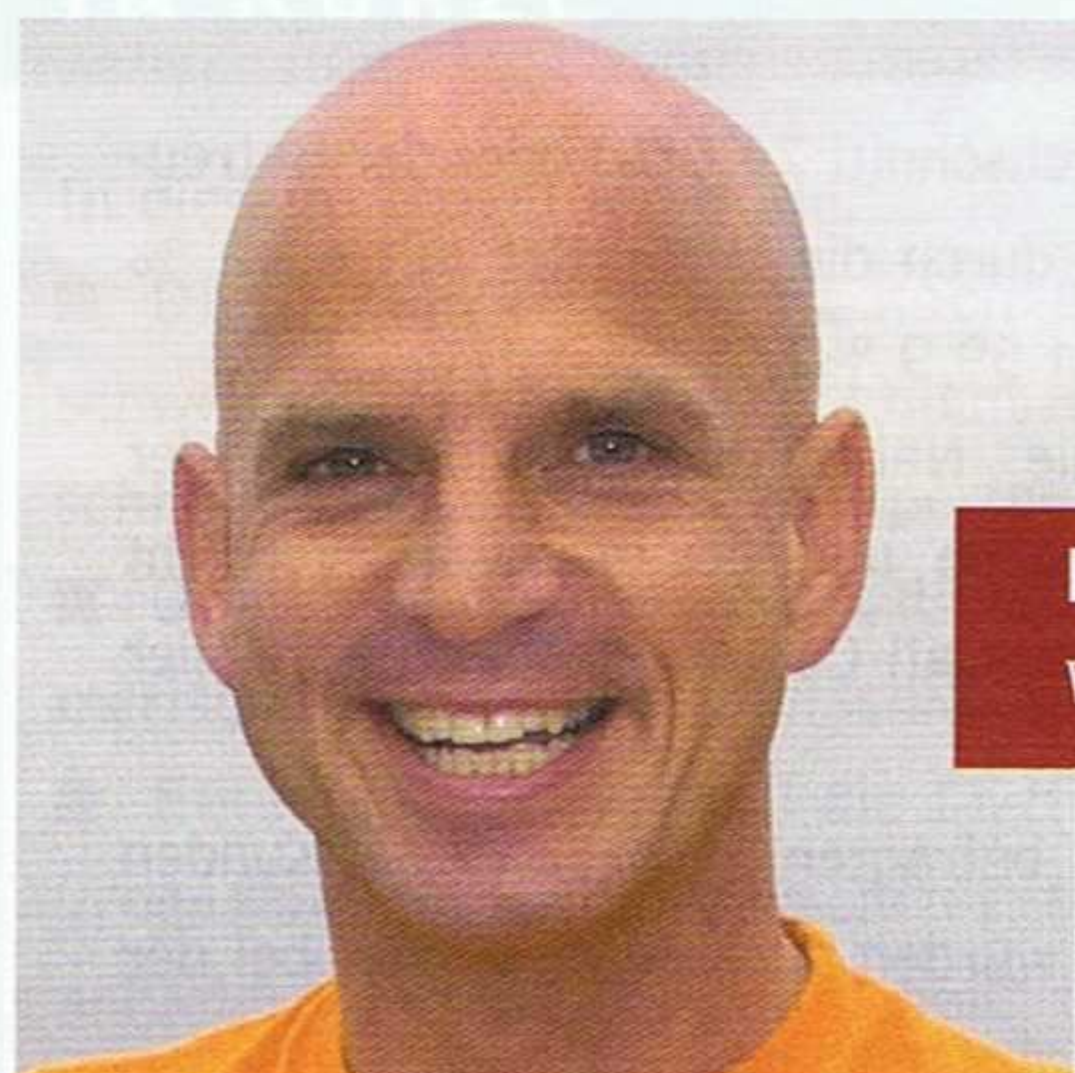
IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Was den Finanzberater, den Finanzberater und die Finanzpersönlichkeit voneinander unterscheidet.
- Finanzpersönlichkeiten sind auf vier Ebenen kompetent: fachlich, rechnerisch, sprachlich und emotional.
- Nur mit einem eisernen Training der vier Kompetenzen kommt man zum Ziel.

weiß, redet vom Produkt.“ Das klingt hart, ist aber die Wahrheit. Die Finanz-Persönlichkeit-Kompetenz Nr. 1 ist die fachliche Kompetenz. Sie ist die Eingangsvoraussetzung für jeden Finanzverkäufer- und Berater.

Es ist absolut in Ordnung, dass Sie der Meinung sind, dass mit diversen As zertifizierte Beratungsprozesse und mit zahlreichen Fs ausgezeichnete Finanzprodukte eine grundsätzlich gute Sache sind. Bedenken Sie aber, dass diese ganzen As und Fs nur die Voraussetzung sind, um überhaupt „mitmachen“ zu dürfen. Hier meine Prognose: Nach drei As in der Beratungskompetenz können Sie vier As



Bernd W. Klöckner, Bestsellerautor, Geld- und Verkaufstrainer für Finanzdienstleister

„Finanz-Rater werden verschwinden, Finanz-Persönlichkeiten werden gewinnen.“

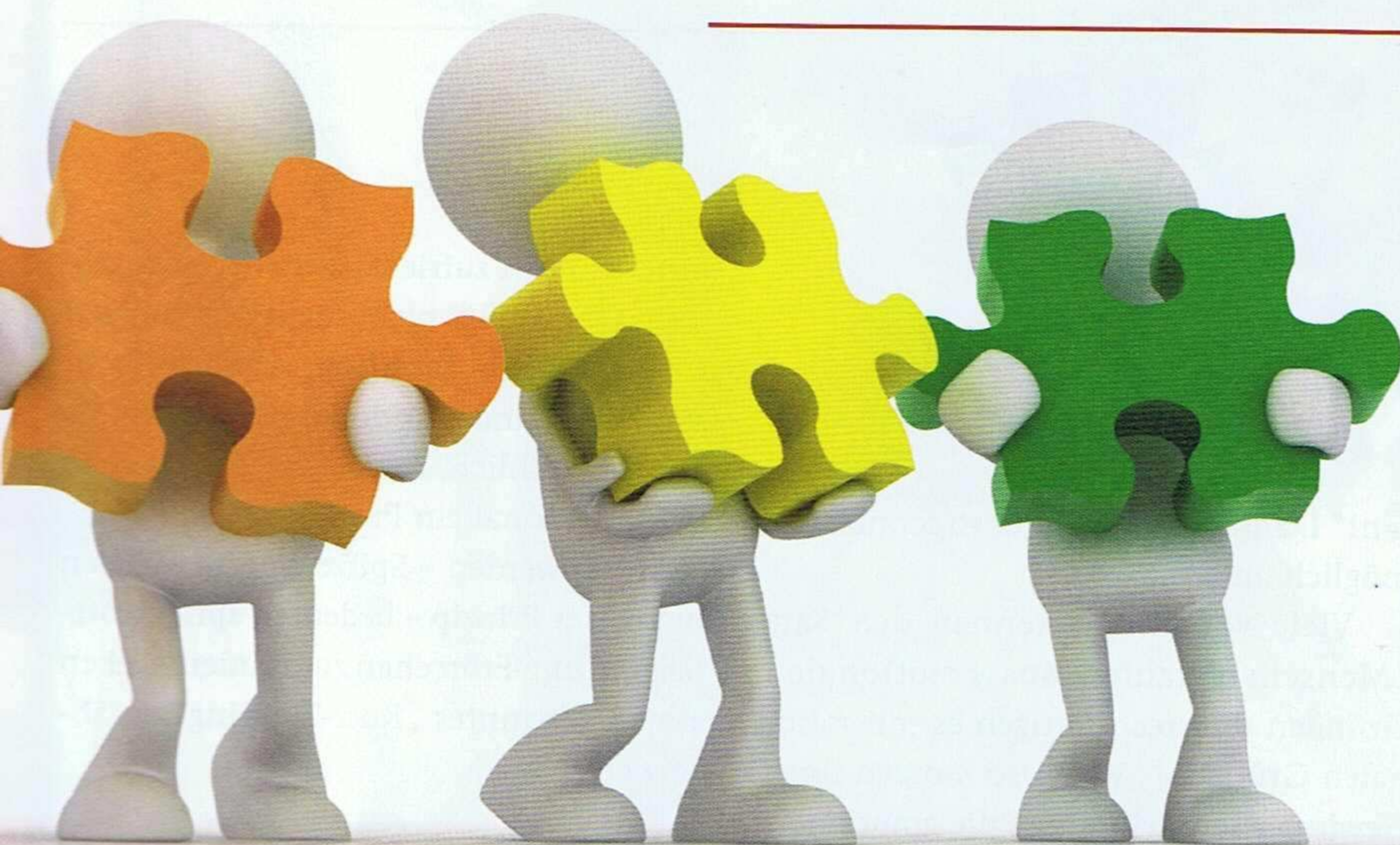


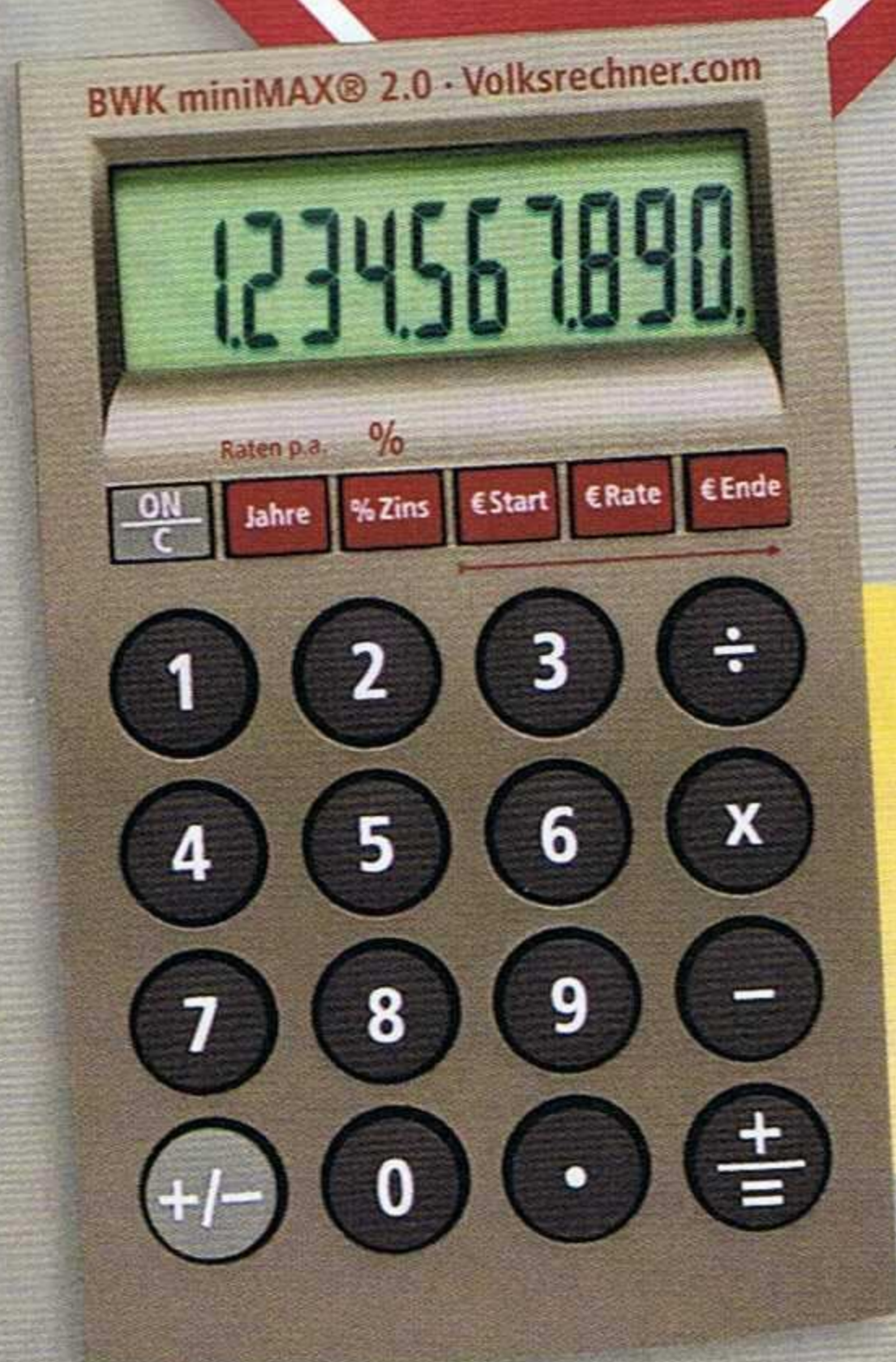
Foto: istockphoto.com

oder fünf As. Vielleicht mit Sternchen. Und wenn alle vier As haben und fünf Fs, dann bleibt die Kompetenz des Beraters als entscheidende Erfolgskomponente übrig. Ratings und Rankings sind gut. Für diejenigen Unternehmen, die künftig ganz vorne mit dabei sein wol-

len, ist dies aber zu wenig. Den entscheidenden Unterschied macht die Persönlichkeit des Menschen aus! Wenn ein Finanzberater nicht mühelos und locker mit Zahlen und Zinseszins umgehen kann, ist das so, als ließe sich ein Patient von einem Chirurgen operieren, der noch

nie ein Skalpell gesehen hat. Der souveräne Umgang mit Zahlen und Zinsen ist also absolute Pflicht.

Testen Sie sich selbst. Die folgende Aufgabe brachte eine Gruppe von 30 Finanzvermittlern, darunter Versicherungsmakler, Banker, Certified Financial Planner, zum Verzweifeln. Hier die Eckdaten der Berechnung: ein Sparplan, 300 Euro monatlich vorschüssig, 20 Jahre und sieben Monate Laufzeit, Ausgabeaufschlag (in den 300 enthalten) von 6,3 Prozent, angenommener Anlagezins effektiv sechs Prozent, einmal getrennt und zusätzlich zu Beginn zu zahlende Abschlussgebühr von 2.370 Euro (wird nicht verrechnet, zusätzlich zu erbringen). Gesucht: der effektive Zins dieses Sparplans inklusive aller Kosten. Zeit zur Lösung: drei Minuten. Finden Sie die Lösung innerhalb von drei Minuten? Gra-



Werden Sie Ihr eigener Finanzberater:

Mit dem BWK miniMAX® können Sie selbstständig z. B. Kredite und Leasingverträge prüfen oder Ihre Altersversorgung berechnen. Der BWK miniMAX® ermittelt exakt was Ihr Geld wirklich wert ist!

- Zinseszinsberechnung leicht gemacht
- Finanziell sicher im Alter – rechnen Sie selbst!
- Kontrolle von Finanzanlagen und Krediten

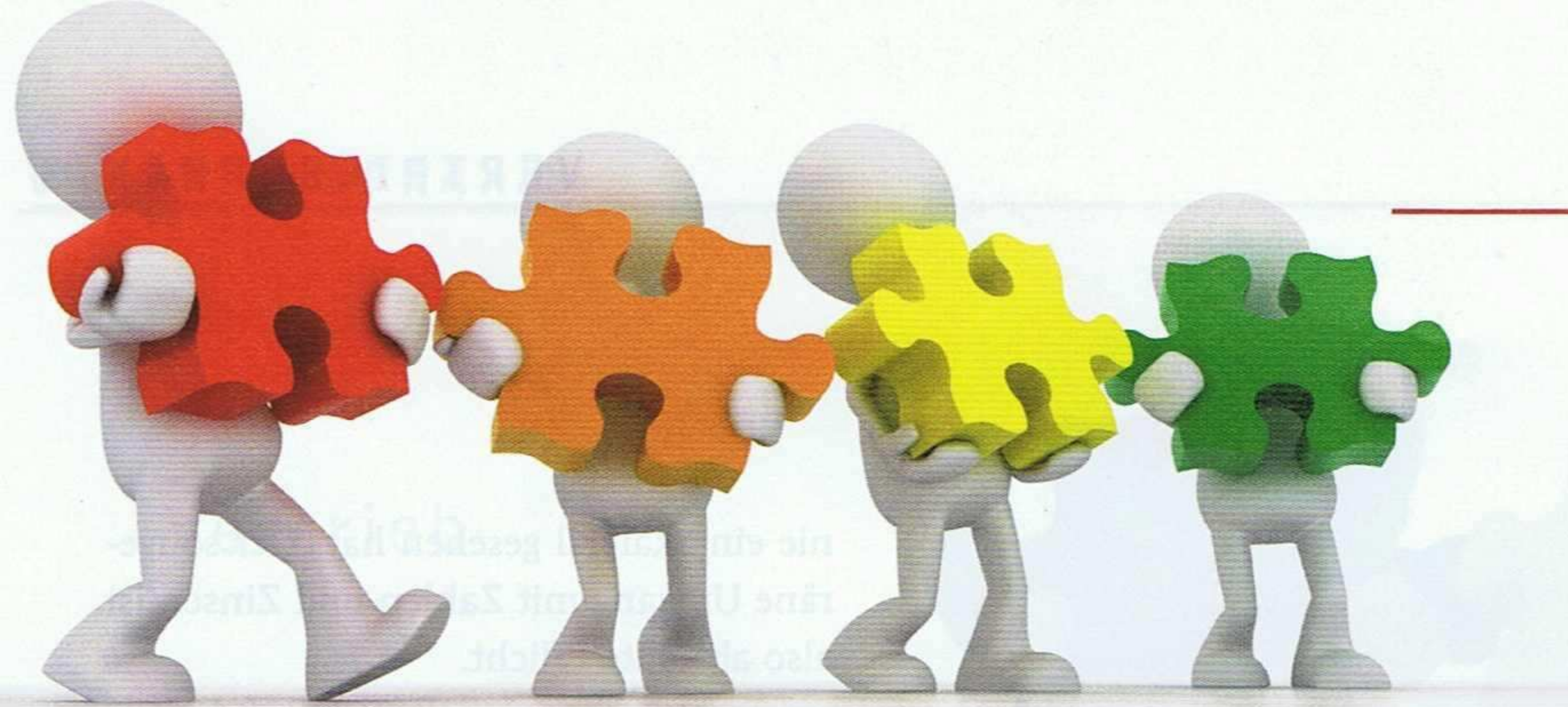


Die perfekte Ergänzung:

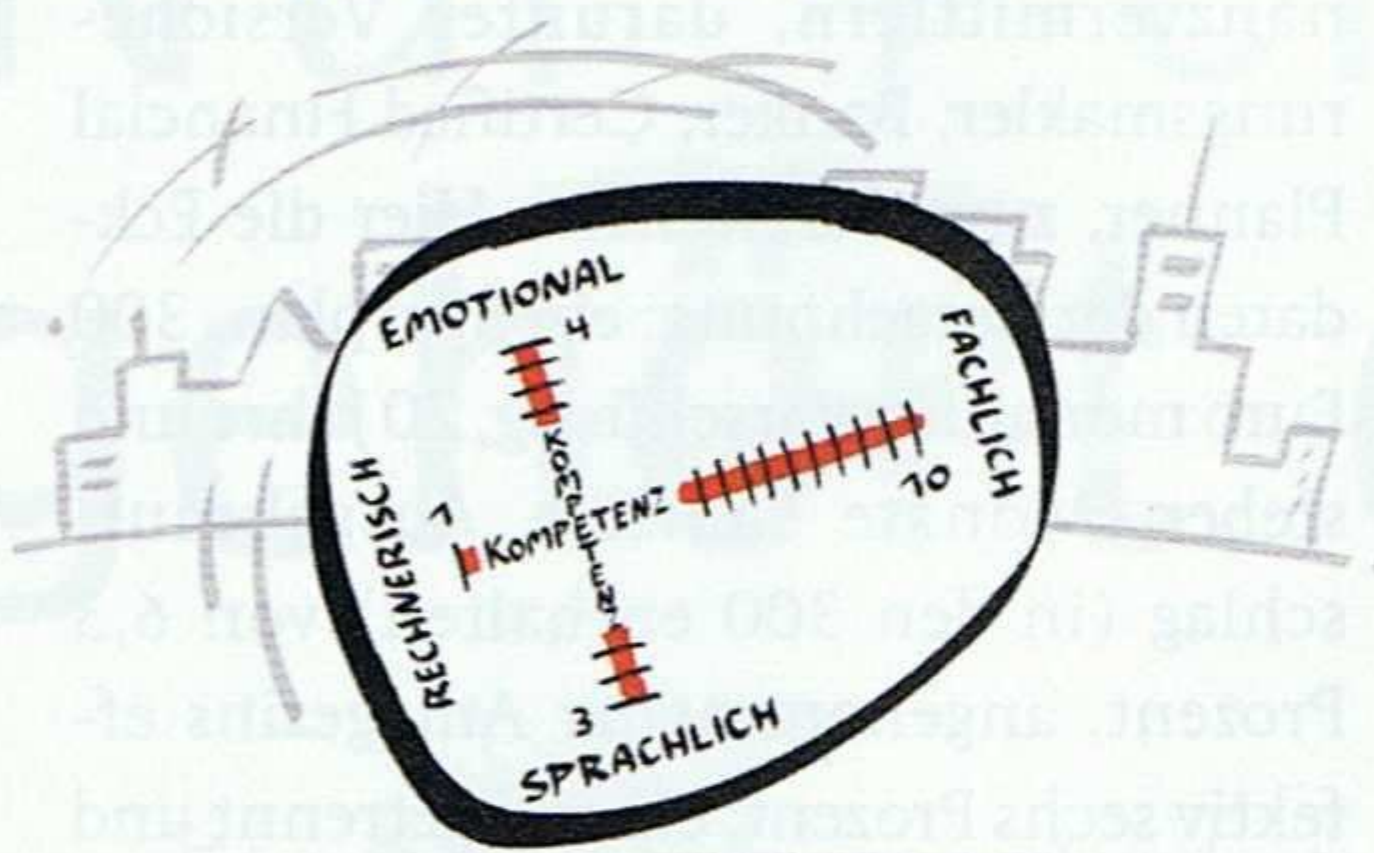
Die Geldschule zeigt in anschaulicher und nachvollziehbarer Form, wie Finanzmathematik funktioniert. Mit leicht verständlichen Beispielen rechnen Sie selbst und verschenken kein Geld mehr.



www.FAF-Verlag.com



"TYPISCHER" FINANZBERATER



Copyright Bernd W. Klöckner
www.berndwkloekner.com
Umgesetzt von IDEEVISUELL.DE

Es läuft nicht rund: Die unausgewogenen Kompetenzen eines Finanzberaters.

tulation! Sie sind Finanzberater mit rechnerischer Kompetenz. Benötigen Sie mehr als drei Minuten, sind Sie leider nur ein Finanz-Rater!

Erfolgreiche Verkäufer sind Veränderungsprofis

Regelmäßige Trainings der Verkaufssprache und der Kommunikation für Verkäufer sind selten. Dabei gilt: Erfolgreiche Verkäufer sind auch erfolgreiche Veränderungsprofis. Denn jeder Verkäufer geht davon aus, dass ein Gesprächspartner nach einem Verkaufs- und Beratungsgespräch aus innerem Bedürfnis einige Dinge verändern will und dazu die Dienste des Verkäufers oder Beraters einkaufen will. Ohne diesen grundlegenden Veränderungswillen (des Kunden) wäre jeder Verkaufs- und Beratungsprozess sinnlos. In Veränderungsprozessen ist die erfolgreiche Kommunikation eine entscheidende Voraussetzung für den Erfolg.

Gute Verkäufer und Berater beherrschen die Details des gesprochenen Wortes. Wissen um die „Magie der Sprache“. Frage an Sie: Wann haben Sie zuletzt drei bis vier Tage ausschließlich Ihre Sprache, Ihre kommunikativen Fähigkeiten trainiert? Die mögliche Antwort von Ihnen: „Das habe ich noch nie ge-

tan!“ Dann sollten Sie dies so schnell wie möglich ändern.

Viele von Ihnen kennen den Satz „Menschen kaufen aus emotionalen Gründen und rechtfertigen es mit rationalen Gründen“. Wer also morgen noch Gewinner sein will, muss die emotionale Kompetenz trainieren. Empathie, Rapport (dies ist die verbale und nonverbale Anpassungsbereitschaft des Menschen an andere Menschen und ihre Eigenschaften, Anmerkung der Redaktion) und die „Chemie“ sind grundlegende Voraussetzungen für den Erfolg in Verkaufs- und Beratungsprozessen.

Empathie muss bei Berater und Kunde im Spiel sein

Hier eine einfache, aber wirkungsvolle Frage aus meinen Trainings und Vorträgen: „Was löst dies in Ihnen aus?“ Diese Frage klingt für einige von Ihnen vielleicht eigenartig, aber es kann auch sein, dass Sie spüren: „Ja, das ist eine wirklich gute Frage!“ Sicher ist, dass die wenigsten von Ihnen diese oder ähnliche Fragen trainiert haben, geschweige denn in ihren Verkaufs- und Beratungsprozessen stellen. Dann gilt: Wie soll Empathie entstehen, wenn weder Kunde noch Verkäufer diese Gefühlsebene mit ins Spiel bringen? Dabei gilt: Es ist völlig in Ordnung, dass Ihnen diese „emotionale Kompetenz“ fremd erscheint, bevor Sie am Ende doch merken: Es stimmt! Auch diese Fähigkeit ist ein wichtiges Instrument in der Beratung.

Die Botschaft lautet: Verbessern und steigern Sie diese Finanzpersönlichkeit-Kompetenz Nr.4: Ihre emotionale Kompetenz. Wenn die Kunden noch nicht alleine auf Sie, auf die Mitarbeiter und Menschen Ihrer Verkaufsorganisation zukommen, machen Sie als Führungskraft oder die Menschen in Ihrer Organisation (noch) etwas falsch! In Zukunft werden Sie als Verkäufer nur dann gewinnen, wenn es Ihnen gelingt, Kunden zu begeis-

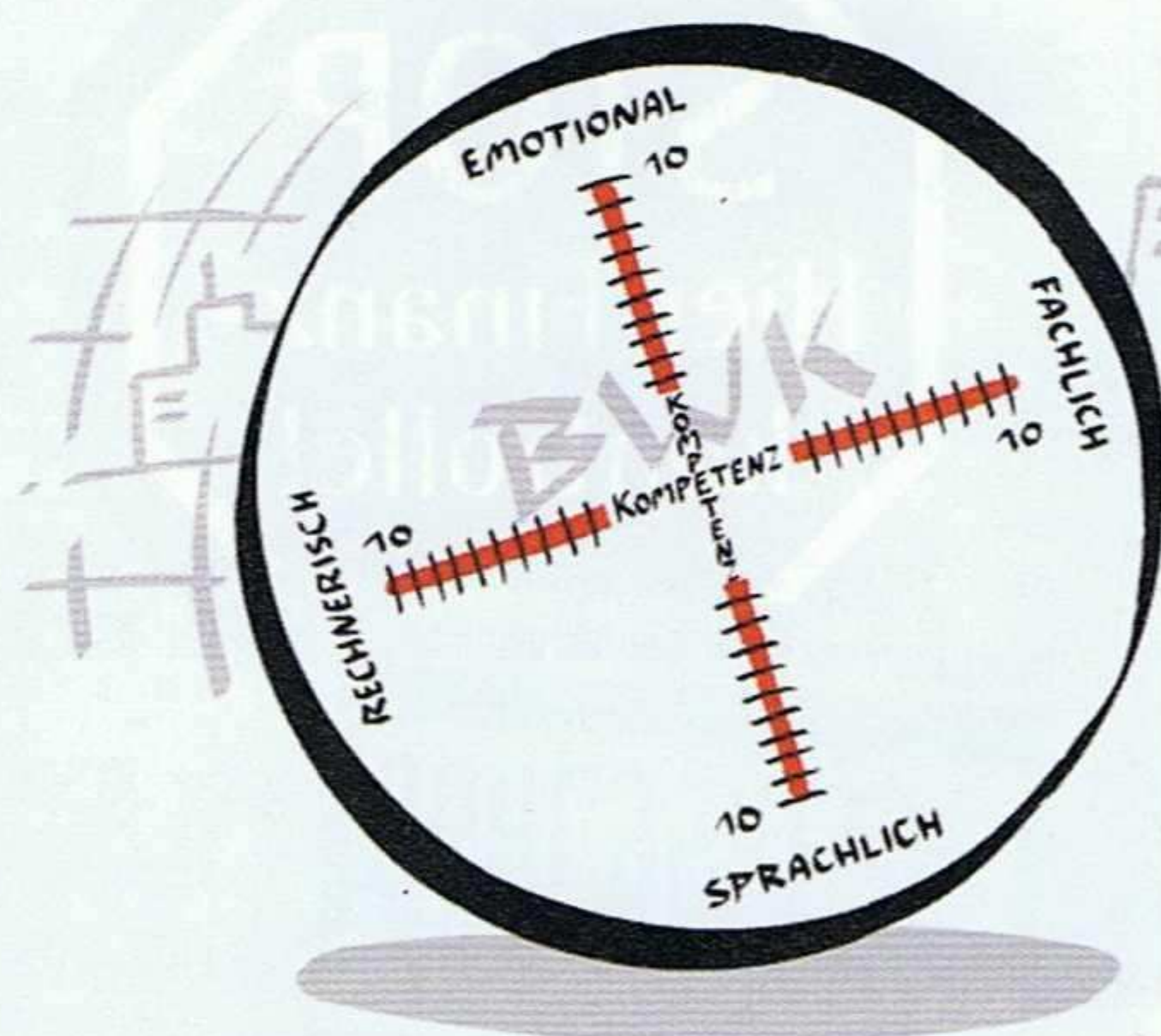
tern. Kunden zufriedenzustellen war gestern. Das genügt nicht mehr! Sie müssen Ihre Kunden fachlich, rechnerisch, sprachlich und emotional begeistern! Sie müssen fachlich, rechnerisch, sprachlich und emotional ein Profi werden!

Profi werden – Spitzensportler wissen um dieses Prinzip – bedeutet, sprichwörtlich bis zum Erbrechen zu trainieren, eben ein so genanntes „Kotz-Training“ zu absolvieren.

Sorgen Sie dafür, dass Sie zur Finanzpersönlichkeit werden

Konkret heißt das: Trainieren Sie solange, bis Ihre fachliche, rechnerische, sprachliche und emotionale Kompetenz perfekt ausgebildet sind. Und stellen Sie sich der Frage, was Sie tun müssen, damit Sie sich heute in einem Jahr in jedem dieser vier Kompetenzfelder verbessert haben. Ihre Aufgabe: Werden Sie zu einer Finanzpersönlichkeit. Sorgen Sie dafür, dass auch die Menschen Ihrer Organisation zu einer Finanz-Persönlichkeit werden.

FINANZPERSÖNLICHKEIT



Copyright Bernd W. Klöckner
www.berndwkloekner.com
Umgesetzt von IDEEVISUELL.DE

Es läuft rund: Bei einer Finanzpersönlichkeit sind alle Kompetenzen im Lot.

Denken Sie ab heute aber immer daran: Finanzrater werden verschwinden. Finanzberater werden überleben. Finanzpersönlichkeiten werden gewinnen. Entscheiden Sie sich jetzt! Werden Sie besser! Werden Sie noch besser! Werden Sie Finanzpersönlichkeit. ■