

TOP
THEMA

„Ihre Kunden haben ein Recht auf GANZHEITLICHE BERATUNG
und kompetent gelebten MEHR WERT“ - Dr. Bernd W. Klöckner®

EXPERTE ist der KUNDE – Dr. Bernd W. Klöckner® Maxime

Das neue Dr. Bernd W. Klöckner® Finanzkompetenz-Training



Dr. Bernd W. Klöckner® Spezial

Als Workshop / Vortrag / Road-Show Thema

Einfach ist nicht leicht!
Kundenorientiert besser
argumentieren!

Für Innen- und Außendienst /
AO / Makler / Vertriebspartner /
Führungskräfte / Auszubildende



Wir entwickeln Potentiale
DR. BERND W. KLÖCKNER®
Kunden | Berater | Führungskräfte

Dr. Bernd W. Klöckner® Spezial! Für Innen- und Außendienst / Makler / Vertriebspartner / Führungskräfte / Auszubildende

Kundenorientiert einfach souverän und besser argumentieren!

Spezial! Workshop / Vortrag / Road-Show-Thema: Einfach ist nicht leicht! Kundenorientiert besser argumentieren!

Die neue Gesetzgebung, die neuen Provisionsregelungen und dadurch die neuen Produktgestaltungen bieten Finanzberatern und Versicherungsvermittlern, die – in angewandtem Finanzrechnen gut trainiert – einfach besser argumentieren, enorme Chancen und Wettbewerbsvorteile. Weil Grundkenntnisse in angewandtem Finanzrechnen nach der Dr. Bernd W. Klöckner® Methode einfach jede/n Berater/in darin unterstützt, individuell auf den Kunden abgestimmt besser zu argumentieren. Dabei Komplexität der Finanzprodukte reduzieren, dadurch Vertrauen schaffen und den Kunden den Sinn eines Finanzproduktes selbst erkennen lassen. Dabei gilt "Einfach ist nicht leicht!". Einfach besser argumentieren muss trainiert und geübt werden. Als Finanzberater/in müssen Sie mehr denn je besser und individueller argumentieren. Dazu gehört, dass Sie mit Spaß praxisorientiertes Finanzrechnen trainieren und souverän im Kundengespräch einsetzen.

- Anders und ergebnisoffen einsteigen ✓
- Vorteile eines Finanzproduktes erlebbar machen ✓
- Komplexität reduzieren und dadurch das Vertrauen des Kunden gewinnen ✓
- Individuell die Auswirkungen von Kundenentscheidungen berechnen ✓
- Sich emotional positiv von Wettbewerbern und deren Präsentation unterscheiden ✓
- Die Zahlenwelt des Kunden gemeinsam mit dem Kunden kennenlernen und dann im Kundensinne nutzen ✓
- Die "Magie von Wort und Sprache" im richtigen Moment nutzen ✓

HINWEIS:

„Einfach ist nicht leicht! Kundenorientiert besser argumentieren!“ ist ebenso ein wertvolles und topaktuelles Road-Show Thema. Als Vortrag ist dieses Thema einfach konkret und bringt Ihren Geschäfts- und Vertriebspartnern wertvollen Nutzen.

Dr. Bernd W. Klöckner®, M.A., MBA, Wirtschaftspsychologie M.Sc. oder Ruth Watty M.A. sind Ihre Trainer/in. Konkret trainieren Sie in diesem speziellen Training „Einfach ist nicht leicht! Kundenorientiert argumentieren! Komplexität reduzieren!“ gezielt wie Sie erheblich souveräner und einfacher die Vorteile eines Finanzproduktes dem Kunden aufzeigen.

An nur einem Tag trainieren wir gemeinsam die Grundlagen angewandten Finanzrechnens und wie Sie einfach in ersten Details besser argumentieren. Konkret aus der Praxis für die Praxis. Intensiver wird es ab zwei Tagen gemeinsamen Trainings. Wir entdecken gemeinsam, wie je nach Kundenwunsch individuell einfach besser und orientiert am Bedarf des Kunden argumentiert werden kann. In gemeinsamen Übungsrunden trainieren Sie solange, bis Sie diese besondere Form des Finanzrechnens sicher und souverän beherrschen.

Teilnehmerzahl regulär jeweils maximal 20 Personen, wir empfehlen 14 Teilnehmer, größere Gruppen in Einzelabsprachen möglich. Road-Show Teilnehmer unbegrenzt!

Kosten: Training (6 Stunden inkl. 1,5 Stunden Pause) = 6.000 € inkl. MwSt. und inkl. 400€ Spesen
Einzeltraining (6 Stunden inkl. 1,5 Stunden Pause) = 3.800 € inkl. MwSt.

Für unverbindliche Information oder ein persönliches Gespräch rufen Sie einfach an oder mailen Sie:
Dr. Bernd W. Klöckner®, +49 171 6203521, mail@drkloeckner.com oder Ruth Watty M.A., +49 178 8378079, watty@drkloeckner.com. Weitere Details unter www.drkloeckner.com.