

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

Finanzplanung 3.0

Spielen | Beraten | Erfolg



Die wirkungsvolle
Dr. Bernd W. Klöckner®
„Spiel-Methode“
für alle Finanzberater



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



Finanzplanung 3.0 - Spielen | Beraten | Erfolg

Die wirkungsvolle Dr. Bernd W. Klöckner® „Spiel-Methode“ für alle Finanzberater!

Wir bei Dr. Bernd W. Klöckner® nennen unsere erfolgreiche Methode ganz einfach „Spielen“. Wir setzen auf Leichtigkeit. Wir nennen es den Spielfaktor und wissen: Je höher der Spielfaktor, desto kompetenter und souveräner ist der Berater. Stift, Blatt Papier, ein Finanztaschenrechner. Und Spielen. Mit Worten, Ideen, Argumenten, Berechnungen. In einer einzigartigen Kombination so wie es der Kunde braucht. Wir zeigen Ihnen wie es geht. Wir bringen Ihnen Authentizität, Motivation und Freude an Ihrem Beruf wieder zurück.

Auch wissenschaftliche Erkenntnisse unterstützen die Bedeutung des Spielfaktors. Wissenschaftler wissen beispielsweise, dass ein niedriger Synchronie-Wert im Gespräch den Erfolg in Beratung und Verkauf erschwert. Je höher der Synchronie-Wert, desto besser. Nun: In der Realität tut der Kunde nichts oder wenig während der Berater hart arbeitet. Synchronität wenig oder oft sogar gleich Null. Wenn wir spielen, machen wir es anders. Wir spielen gemeinsam und sorgen so auf diese Weise einfach für mehr Synchronie. Gemeinsam rechnen, aufschreiben, lachen, Freude haben und gemeinsam eine Strategie ausarbeiten. Ebenso gemeinsam Fehler machen, eine Beratungsrichtung wählen, dann wieder verwerfen und eine neue Route wählen. „Route wird neu berechnet“ gehört zum Spielen dazu. Die Folge: Ein hoher Synchronie-Wert. Und hohe Synchronität bedeutet hohe Beziehungsqualität.

Spielen ist für uns bei Dr. Bernd W. Klöckner® eine Haltung. Spielen verabschiedet sich von der Idee, dass alle Kunden immer genau die gleichen Abläufe und Beratungsprozesse brauchen. Spielen bedeutet fachlich und rechnerisch experimentieren. Den Kunden als den besten und einzigen Experten für seine eigene Lebenssituation immer wieder fragen. Nicht ein Experte spricht mit dem Kunden sondern spielen bedeutet, zwei Experten spielen miteinander. Experte Kunde mit dem Experten Berater. Nicht die Software gibt den Beratungsablauf vor sondern der Kunde mit seinen Wünschen und inneren Bildern zur Finanzplanung. Wenn man auf Spielen setzt, dann kann man die Effektivität enorm steigern. Zudem entdecken Sie beim spielen mit Ihrem Kunden, was diesen wirklich interessiert. Souverän und sicher sprechen Sie mit Ihren Kunden über die Dinge, um die es ihm wirklich geht in einem Tempo, wie es ihm gefällt.

Spielen bedeutet: Leichtigkeit. Experimente wagen. Freude am Gespräch mit den Kunden. Spielen ist eine Haltung. Wer in der ganzheitlichen Finanzberatung spielt, wird nie wieder aufhören. Wenn man einmal angefangen hat zu spielen, ist danach alles anders. Man appelliert an die Lebenskompetenz der Kunden. Man kann erleben, wie viel Spaß die Arbeit wieder machen kann. Wie schon gesagt: Wer einmal angefangen hat zu spielen, wird danach nie wieder anders arbeiten wollen.

SEMINARINHALT:

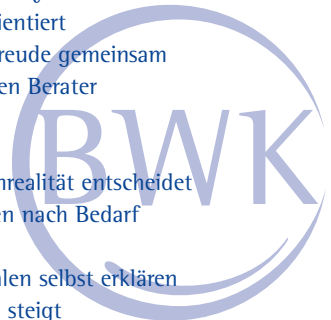
- Spielerisch die wichtigen „inneren“ Bilder des Kunden finden
- Mühelos und spielend leicht unterschiedliche Lebenssituationen darstellen
- Spielerisch mögliche neue Kunden gewinnen
- Spielerisch Finanzprobleme entdecken
- Kundenlösungen im gemeinsamen Spiel finden und entscheiden
- Spielend leicht qualifizierte Empfehlungen bekommen
- Sich durch Finanzplanung 3.0 als Ansprechpartner Nr.1 etablieren

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.

Spielend werden neue Beziehungsregeln gelernt:

- | | | | |
|-------|---|---|---|
| 08/15 | Berater ist der eine Experte | → | Kunden und Berater als 2-Experten-System |
| | Produkt- und Ablauforientiert | → | Am realistischen Lebensprozess orientiert |
| | Berater arbeitet(härter als der Kunde) | → | Berater und Kunde arbeiten mit Freude gemeinsam |
| | Berater versucht vom Sinn zu überzeugen | → | Kunde entdeckt den Sinn durch den Berater |
| | Schema F und 08-15 | → | Schema D, Z, A, G |
| | Berater kennt die Wahrheit | → | Kunde kennt die Wahrheit |
| | Beratungsverlauf ist fix | → | Gesprächsverlauf flexibel - Kundenrealität entscheidet |
| | Vorgaben, strukturiertes Vorgehen, Vorschreiben | → | Anregen, Fördern und Unterstützen nach Bedarf |
| | Berater aktiv, Kunde (eher) passiv | → | Berater und Kunde aktiv als Team |
| | Kunde kann viele Zahlen nicht selbst erklären | → | Kunde kann alle wesentlichen Zahlen selbst erklären |
| | Hohe Komplexität = reduziertes Vertrauen | → | Komplexität reduziert = Vertrauen steigt |
| | Berater spricht über mögliche Konsequenzen | → | Kunde entdeckt mögliche Auswirkungen verschiedener Entscheidungen |



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.