
Unternehmenspräsentation

Einige Tipps zur Vorgehensweise (II)

Mögliche Dialog-Fragen:

- **Vermögen planen, sichern und mehren:** Wie wichtig ist dieses Thema für Sie?
- **Was ist Vermögensberatung:** Wurde eine Vermögensberatung bei Ihnen schon einmal durchgeführt?
- **Die finanzielle Situation:** Wenn Sie an Ihre Gehaltsabrechnung denken, ...? Wurden Sie schon einmal informiert, wie ...?
- **Manchmal ist es besser, über Geld nachzudenken, als nur dafür zu arbeiten:** Welches Thema ist für Sie besonders wichtig ..., welches Thema noch?
- **Das Problem:** Wer hat sich für Sie schon einmal ausführlich Zeit genommen? Wohin wenden Sie sich, wenn Sie Ihr Geld Gewinn bringend anlegen wollen?
- **Wünsche und Ziele:** Welches Ziel spricht Sie am meisten an? Wie soll, bezogen auf Ihre Ziele, Ihre Zukunft aussehen? Was ist für Sie am begehrtesten, auch wenn Sie es sich momentan nicht leisten können?
- **Ihre Vorteile:** Was ist für Sie besonders wichtig?

Ihre Ziele:

Die Unternehmenspräsentation (von 0 auf 100) zu einem Höhepunkt führen.
Die Bedeutung der Analyse für die finanzielle Zukunft verkaufen.

Empfehlungen vorbereiten

Wichtige Voraussetzung für die Weiterempfehlung ist der Aufbau der persönlichen Beziehung im Analysegespräch bzw. der Ausbau der Beziehung in der Beratung.

»Frau/Herr . . . , unsere Kunden gewinnen wir durch persönliche Kontakte und überwiegend durch die Weiterempfehlung. Weiter empfohlen werden wir nur, wenn der Kunde einen dauerhaften Nutzen durch unsere Dienstleistung hat.«

»Frau/Herr . . . , wenn das Gespräch und die Informationen auch für Sie wertvoll sind, sind Sie dann bereit, mich an ganz bestimmte Personen weiterzuempfehlen ?«

Antwort: »Ja.«

»Sie können schon jetzt davon überzeugt sein, dass Sie einem engen, von Ihnen bestimmten Personenkreis einen großen Gefallen erweisen.«

Oder:

»Eine wichtige Geschäftsgrundlage ist, dass Sie für die Vermögensberatung kein Honorar bezahlen. Dafür erwarten wir von Ihnen, dass Sie uns weiter empfehlen.«

Unternehmenspräsentation

Vermögen planen,
sichern und mehrern

Unternehmenspräsentation



Früher an
Später danken!



Deutsche
Vermögensberatung

Weiter mit nächster Seite

Hier... was verbunden ist wenn sie die Bilder oben mit dem Slogan früher an
später danken

Unser Motto lautet F.a.S.p.B. was vorstellen sie können
für wenn weiter es mal irgendwann geht anzuzeigen

Unternehmenspräsentation

Was ist für Sie VB?

Stelle ich mir ^{willkürlich} vor

Da freue mich ^{immer mehr} das sie ^{nicht die Zeit} heute gewonnen haben

Kurz
Halten Sie das für eine
gute Sache

Was ist Vermögensberatung?

Was sind sie bereit
für eine VB zu investieren

Was wären sie bereit in
Ihre Zukunft zu investieren



Können sie Probleme, Fragen
lösen können sie
jederzeit mit ihnen
VB reden

■ Auf der Basis der individuellen Situation helfen wir, Wünsche und Ziele zu erreichen.

Ich nicht korrekter
erzählt Empfehlungen
ab

Kapitel ist sie wichtig wenn Sie
erkennen das Sie Vorteile daraus
ziehen Empfehlungen sie nicht davon
weiter

Vereinbarung

Den Preis 20€ für ^{Schutzgebühr} ~~_____~~ muss jährlich wiederholen

Was ist VB.

Wurde bei Ihnen schon einmal VB durchgeführt

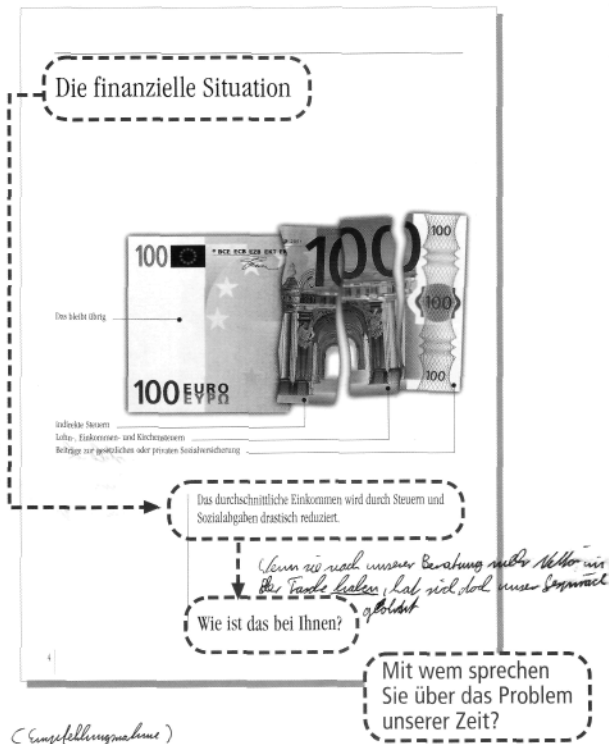
Fragen was eine Vermögensberatung kostet

Meine Vorteile nutzen

Können sie mit meiner heutigen Beratung zufrieden sind empfehlen sie mich weiter?

Unternehmenspräsentation

Über dieses soll keine nur Reden wenn ich gefragt werde



(Empfehlungsmaßnahme)

A  Haben sie einen Steuerberater

Unternehmenspräsentation

„wie verhalten wir
sich“

Manchmal ist es besser, über Geld
nachzudenken, als nur dafür zu arbeiten!

Mit dem Kunden im Dialog besprechen

Wer ist das jüngste in
Ihre Familie

Alexysyamide

Welchen Schaden haben Sie
wenn sie ein Auto kaufen denken
Haben sie sich schon eine
Kontenklärung gemacht

Wer hat Ihnen die Infos
gegeben für den Prozess

- Kann ich Steuern und Sozialabgaben sparen?
- Erhalte ich staatliche Fördermittel?
- Reicht meine Rente?
- Wie betrifft mich die Renten- oder Gesundheitsreform?
- Ist mein Lebensstandard bei Krankheit und Berufsunfähigkeit gesichert?
- Spare ich richtig?
- Habe ich die richtigen Geldanlagen?
- Kann ich Wohneigentum erwerben?
- Habe ich einen gesicherten Arbeitsplatz?



Wie verhalten sie wenn
sie Zahnarzt, Bank
und Beringer

Wer baut
den Hintergarten
den Haus

Wer gibt die richtigen Antworten?

Welcher Punkt ist
für Sie besonders
wichtig?

Kann sie 3 Dinge sagen Lernerziele welche waren das

(Informalbildung)

5. Punkt 6. Vorher bei Krankheit Lohnfortzahlung vom Chef
70% vom Nettlohn = Sozialleistung

Unternehmenspräsentation



Unternehmenspräsentation

Die Lösung für Sie ist das branchenübergreifende VB

Die Lösung



- Sie haben einen branchenübergreifenden Ansprechpartner: Ihren Vermögensberater!

- Die wichtigste Grundlage für Ihre Beratung sind Ihre Wünsche und Ziele!

jederzeit erreichbar in der gesamten Welt

Finden Sie das gut?

Wie sieht Emotional Marketing

Welches Gefühl haben wir wenn wir an das Grundbedürfnis denken?
..... Rendite denken

Unternehmenspräsentation

Stellen Sie Fragen, um zu erfahren, welche Ziele für den Kunden am wichtigsten sind

Wünsche und Ziele können sein:

Welche Ziele sind für Sie besonders wichtig?



Kennen Sie genau Ihre Rentensituation?

Interessiert Sie ein zweites Einkommen?

Erhalten Sie Wohnungsbauprämie?

Wissen Sie genau, wie sie im Notfall abgesichert sind?