



Die Unternehmenspräsentation:

Folie 2:

Lieber Herr / Frau..., was geht ihnen durch den Kopf, wenn Sie dieses Zitat lesen?

Folie 3:

Herr / Frau..., bevor wir über eine Zusammenarbeit sprechen sollten wir zuerst den Rahmen festlegen in der unsere Geschäftspartnerschaft verlaufen soll. Ich möchte definitiv keine „Sie kleiner Kunde und ich großer Geschäftsmann“ Beziehung. Genauso wenig eine „Der Kunde ist König und ich sein Diener“ Verhältnis. Ich schlage Ihnen eine Geschäftspartnerschaft vor die auf Augenhöhe stattfindet. Da so etwas nur auf Vertrauen aufgebaut werden kann möchte ich von Ihnen wissen, was Sie von mir erwarten. Wie denken Sie darüber?

(Wichtig: Antworten aufschreiben!)

Ich habe auch 4 Erwartungshaltungen.

1.) Fragen stellen sobald welche aufkommen, wenn Sie etwas nicht verstehen. Ich sehe das nämlich so, wenn Sie etwas nicht verstehen oder nachvollziehen können sind nicht Sie zu Doof sondern ich, weil ich es Ihnen nicht anständig erklären konnte.

2.) Die zweite Bedingung ist, dass Sie nur dann etwas Unterschreiben, wenn Sie keine Fragen mehr haben, das Produkt zu Ihnen und Ihren Zielen und Wünschen passt und Sie ein gutes Bauchgefühl dabei haben.

3.) Als 3 Erwartungshaltung möchte ich mit Ihnen die „Treueklausel“ besprechen. Selbstverständlich dürfen Sie andere Finanzdienstleister konsultieren, aber ich erwarte, dass Sie mich deren Angebote vor dem Abschluss prüfen lassen.

Der Hintergrund hierzu ist einfach: Ich möchte Sie auf der Seite der Gewinner wissen und es gibt 3 mögliche Szenarien wie ein solcher Vergleich für Sie ausgehen kann.

- 1.) Wir kommen zu dem Entschluss dass Sie dieses Produkt gar nicht brauchen, weil es nicht passt.
- 2.) Wir können durch unsere große Auswahl an Partnergesellschaften für Sie ein besseres Preis / Leistungsverhältnis finden.
- 3.) Ich empfehle Ihnen das Angebot anzunehmen, weil wir es nicht besser machen konnten.

4.) Ich erwarte, dass Sie mich weiterempfehlen und positive Werbung für mich machen, sobald Sie völlig zufrieden mit meiner Dienstleistung sind. Sind diese Erwartungen in Ordnung für Sie?

Antwort (Wichtig: Ehrliches Ja abholen!)

(Restliche Folien zeigen und offene Fragen Stellen)