

4 Bausteine für einen erfolgreichen Vertrieb in der Krise



Finanzvertrieb

Vertrauen wieder gewinnen

- + Ist Ihr Vertrieb fit für den Wandel?
- + Reicht das Vertriebspotenzial der Kundenberater aus?
- + Besitzt Ihr Vertrieb persönlichkeitsorientierte Methoden?
- + Sind die Antriebskräfte Ihres Vertriebs neu fokussiert?

ADDISCON
ADDISCON

Verkaufen in der Vertrauenskrise - jetzt zeigt's sich!

Nur noch ca. 9 % der deutschen Bürger haben Vertrauen gegenüber Beratern einer Bank oder eines anderen Finanzdienstleisters. Der Vertrieb muss daher völlig neu ausgerichtet werden. Es gilt, dass Vertrauen der Kunden zurück zu gewinnen

DAS PROBLEM: In der aktuellen Finanzkrise haben viele Anleger, insbesondere durch Zertifikate und strukturierte Anleihen, Geld verloren. Die Betroffenen beklagen sich darüber, dass sie von ihren Anlageberatern falsch beraten und über die Risiken der empfohlenen Anlagen nicht ausreichend aufgeklärt wurden. Gute und faire Anlageberatung ist möglich und notwendig. Sie ist die Basis für stabile Kundenbeziehungen und künftige (faire) Erträge der Banken. Die Banken und FDL müssen sich ändern und verlorenes Vertrauen zurück gewinnen.

Es besteht **Handlungsbedarf:** Banken / FDL und ihre Mitarbeiter müssen sich auf das Wesentliche besinnen und durch gute Beratung und verständliche Produkte neues Vertrauen zu ihren Kunden aufbauen.

4 ERFOLGSBAUSTEINE

1. Evaluierung
2. Rekrutierung
3. Training
4. Coaching

Jetzt Handeln! Optimieren Sie Ihre Vertriebsprozesse. Schaffen Sie wieder Vertrauen!

DIE LÖSUNG: FHRC und AHA bieten Ihnen ein komplexes Dienstleistungsprogramm zur Neuausrichtung Ihres Vertriebs. Mit eignungsdiagnostischen Verfahren zur Potenzialevaluierung ermitteln wir das verkäuferische Geschick und die Fähigkeiten Ihrer Kundenberater. Im Ergebnis werden die individuellen Potenziale sichtbar und der spezifische Entwicklungsbedarf aufgezeigt. Ist Ihr Vertrieb unterbesetzt, werden wir diese Lücken mit einer professionellen Rekrutierungskampagne schließen. Leistungszuwächse erreichen Sie durch unsere Coaching-Angebote und abgestimmte Trainingsprogramme.

1. EVALUIERUNG

„Aus einem Pudel wird kein Windhund!“
...wer eignet sich am besten für eine Tätigkeit im Vertrieb?

Der erfolgreiche Weg zum Können – oder die vier Phasen nachhaltiger Veränderung im Vertrieb von Finanzprodukten. Am Anfang steht die Bestandsaufnahme. Wie gut sind Ihre Kundenberater wirklich? Möchten Sie wissen, wer das Zeug zum Top-Leister hat? Kennen Sie Ihre Schwachstellen? Sind das Verfehlen von Vertriebszielen im Produkt oder in der Persönlichkeit begründet?

Wir ermitteln mit unserer Eignungsdiagnostik die vorhandenen Potenziale für eine erfolgreiche Kundenberatung. Die Persönlichkeit in ihrer Gesamtheit, die unbewußten Handlungsantriebe und das Wissen über erfolgreiche Verkaufsinstrumente sind die Basis unserer Einschätzung. Rekrutierung oder Qualifizierung - wir geben Ihnen die richtige Empfehlung!



Der Kundenberater ist der direkte Sachwalter und die Vertrauensperson des Kunden.

2. REKRUTIERUNG

Wenn die Potenziale fehlen brauchen Sie Ersatz von außen!

ADDISCON ist ein langjährig erfahrenes Recruiting Unternehmen und spezialisiert auf die Direktsuche von Fach- und Führungskräften. Als „Headhunter“ erreichen wir nicht nur die ohnehin wechselwilligen Kandidaten sondern auch jene, die als „Perlen“, in einem anderen Unternehmen nachweislich erfolgreich arbeiten und in aller Regel nicht an einen Wechsel denken. Diese Top-Leister müssen

zunächst identifiziert und dann mit einer individuellen und vertrauensvollen Ansprache für eine neue Aufgabe motiviert werden. Es ist wie immer, die Anzahl der „Besten“ ist in jeder Branche zu gering und der „Kampf“ um diese Performer hoch. Mit uns als Partner werden Sie diese Aufgabe lösen und Sie können so schnell Ihre anspruchsvollen Ziele erreichen.

VERTRAUEN AUSTRAHLEN UM VERTRAUEN ZU ERLANGEN!

Die heutigen Märkte bestehen aus gut informierten, kritischen, selbstsicheren, vergleichenden Kunden. Verkaufen nach althergebrachten Vorgehensweisen ist out – moderne und zeitgemäße Alternativen sind gefragt. Nicht verkaufen, sondern kaufen lassen - das ist der Schlüssel im modernen Verkauf! Wie macht man Kunden zu Einkäufern und wie findet dieser Rollentausch im Gespräch statt?

Die meisten Kaufentscheidungen fallen aufgrund von uns unbewussten Programmen, die sich im Laufe der Evolution gebildet haben. Sie führen die eigentliche Regie im Gehirn des Kunden. Was genau führt beim Kunden zur Kaufentscheidung und was kann man tun, damit der Kunde gerade in schierigen Krisenzeiten kauft? Genau hier setzen wir mit unseren Trainingskonzepten an.

4. COACHING

Individuelle Begleitung und Hilfestellung für den Berater

Viele Verkäufer haben das Wissen - aber sie wenden es nicht an!

Die klassische Verkäuferschaft besteht all zu oft darin, den Verkäufern im Training neben Fachkompetenz vor allem Techniken, Taktiken, Tricks und Vorgehensweisen zu vermitteln, um sie dann in das Kundengespräch zu schicken. Die meisten Berater wissen damit zwar, wie es geht, aber sie tun es nicht. Ihnen fehlt das Selbstbewusstsein und das Wissen um universell einsetzbare Schlüssel im Kundengespräch. Es gibt keine Kunden, die sich wünschen, mittels einer Technik überzeugt zu werden.

Kunden kennen verkäuferische Vorgehensweisen und sind gerade in der heutigen Zeit kritisch. Soft-Skills sind gefragt. Empathie, Ausstrahlung und Wirkung des Beraters sind Garant für Erfolg. So individuell wie die Person des Verkäufers und der Kundensituation ist auch das Coaching mit dem Zweck, aus dem Wissen dauerhaft einsetzbares Können zu machen. Unser Coaching zielt dabei auf die Arbeit am eigenen Kompetenzprofil des Verkäufers ab. Fordern Sie uns!

3. TRAINING /AUSBILDUNG

Geben Sie Ihren Verkäufern die besten Instrumente und Techniken mit an die Hand!





Matthias S. Freund (Jhg. 1957), Dipl.Ing.Paed., Studium der Pädagogik, Psychologie (Lern- und Verhaltenspsychologie) und Technikwissenschaften), Geschäftsführer von FREUND HRC (Executive Search Personalberatung und Karriereberatung), gegr. 1993, verfügt seit 27 Jahren über intensive Erfahrungen in der Erwachsenenbildung, im Training und Coaching von Führungskräften, deren Evaluierung sowie der Karriereentwicklung.

Er berät Entscheider in Wirtschaft und Politik - nicht nur in Deutschland sondern auch in Asien und Osteuropa. Autor zahlreicher Veröffentlichungen zum Thema Karrieremanagement und Leadership-Coaching.

Schwerpunkte seiner Arbeit sind: Die Tiefen-Reflexion auf Basis der Selbstbild-Fremdbild-Analyse, Potenzial-Evaluierung, Charisma-Training, nonverbale Kommunikation, asiatische Führungskunst, Selbstmarketing und authentische Führung.

KUNDENNUTZEN Ihr Mehrwert

- Exakter Überblick über das Vertriebspotenzial Ihrer Verkäufer
- Optimale Personalbeschaffung von Außen
- Vermeidung verfehlter Bildungsinvestitionen
- Persönlichkeitsorientierte Fokussierung der Aus- und Weiterbildung
- Erhöhung der Abschlussquote im Verkaufsgespräch
- Erhöhung der Cross Selling Quote
- Ebenenwechsel zu anderen Beratungsformen
- Verbesserung des Betriebsergebnisses
- Kundenbindungsmaßnahmen
- Ausschöpfen des Kundenpotentials
- Verbesserung der internen und externen Kommunikation
- Führungsverhalten danach ausrichten
- wirksamere Führungsarbeit



Andreas Haushälter, (Jhg. 1957) Diplompädagoge mit LAB, Studium der Pädagogik und Psychologie, Dipl.-Betriebsw.mit Schwerpunkt Bildungsmanagement und Europäische Wirtschaft. Gründer und Inhaber des INSTITUTS FÜR FÜHREN UND VERKAUFEN ERFURT (HR consulting, Training und Coaching von Unternehmen und Einzelpersonen in den Bereichen Führung, Verkauf, Vertrieb und Management) Fundierte Trainer- und Coachinausbildung. Seit 18 Jahren Erfahrung im Vertrieb von Finanzdienstleistungen und seit 10 Jahren in der Vermittlung dieses Know-Hows als Trainer und Coach im Banken- und Finanzdienstleistungsbereich.

Schwerpunkte seiner Arbeit sind: Brain-Scripting, sensitives und adaptives Führen und Verkaufen, Einführung und Umsetzung moderner Methoden in den Bereichen Kundenmärkte und Kundenzugang, prozessorientierte Evaluierung von Vertriebsstrukturen in Unternehmen, Selbstbild und Potentialentwicklung im Individualcoaching

ADDISCON

- permanentes „TrainCoaching on the job“ der Führungskräfte

Kosten der Dienstleistungen:

Die 4 Bausteine des Coachings können separat oder im Komplex beauftragt werden. Sie werden individuell nach den Bedürfnissen des Klienten geplant und umgesetzt. Im kostenlosen Erstgespräch werden der notwendige Beratungsumfang ermittelt und die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit ausgelotet. Nach der Entscheidung für ein gemeinsames Agieren beginnt die Ziel-Weg-Planung (Standortanalyse und Wunschdefinition des Auftraggebers), werden der Beratungsbedarf und die notwendigen Trainingsbausteine gemeinsam ermittelt. Das Programm wird nach Stunden oder Manntagen berechnet. (Preis pro Stunde = 100 -140 €, 1 Manntag = 1300,00 €) neben dem Honorar fallen gegebenenfalls Reisekosten an, wenn die Beratung beim Klienten bzw. an einem anderen Ort als dem von ADDISCON stattfindet. Die genaue Aufschlüsselung der gesamten Kosten erfolgt in einem separaten Angebot nach Abschluss der Erstbesprechung und der priziellen Vereinbarung einer Zusammenarbeit. ADDISCON ist eine Gemeinschaftsunternehmen von AHA - Institut für Führen und Verkaufen und FREUND HRC Diagnostik und Evaluierung.

ADDISCON

Predigerstr. 20 , 99084 Erfurt

Tel. +49 (0) 361 2410790

Fax: +49 (0) 361 2410799

Email: office@addiscon.com

www.addiscon.com