

## Altersvorsorgeberatung (6/13)

### Einwandbehandlung zur Ansprache auf eine Altersvorsorge

Wenn Sie einen Kunden ansprechen, dann sollten Sie auf Einwände, die die Botschaft „Das interessiert mich nicht.“ beinhalten, vorbereitet sein.

Hier sind für Sie fünf praxiserprobte Tipps, wie Sie mit diesen Einwänden umgehen können.

#### 1. Die „Genau deswegen“-Methode

Sie können die Aussage des Kunden aufgreifen und als Grund für das Gespräch verwenden.

Berater: *„Herr Kunde, genau das ist der Grund, warum wir einen Gesprächstermin vereinbaren sollten. In unserem Gespräch werden Sie erkennen, wie interessant dieses Thema für Sie wirklich ist. Versprochen! Wann passt es Ihnen besser, diese Woche Mittwoch um 16 Uhr oder lieber Donnerstag um 14 Uhr?“*

#### 2. Die „Es ist ganz normal“-Methode

Bei dieser Methode geht es darum, den Kunden aufzuzeigen, dass es nicht Ungewöhnlich ist, dass er aktuell noch kein Interesse hat.

Berater: *„Herr Kunde, es ist ganz normal, dass Sie jetzt noch kein Interesse haben. Die Vorteile, die Ihnen dieses Angebot bietet, erkennen Sie erst in einem persönlichen Gespräch. Deshalb ist es wichtig, dass wir einen gemeinsamen Termin vereinbaren. Wann passt es Ihnen besser, diese Woche Mittwoch um 16 Uhr oder lieber Donnerstag um 14 Uhr?“*

#### 3. Die direkte Rückfrage

Diese einfache Methode spielt den Ball wieder zum Kunden zurück.

Berater: *„Gut, dass Sie das so offen sagen. Was ist denn der Grund dafür?“*

#### 4. Die „Ihre Antwort zeigt mir“-Methode

Auch bei dieser Methode spielen Sie den Ball wieder an den Kunden zurück.

Berater: *„Ihre Antwort zeigt mir, dass noch etwas unklar ist. Was ist es?“*

#### 5. Die „Wann doch?“-Methode

Sie können den Kunden nach den Bedingungen befragen, die erfüllt sein müssen, damit er doch Interesse an einem Gespräch hat.

Berater: *„Was wäre ein Grund für Sie, mit mir über dieses Thema zu sprechen?“*

Wenn Sie sich fragen, ob Einwandbehandlung wirklich so einfach funktioniert, dann probieren Sie es aus. Sie werden überrascht sein, wie viele Kunden Sie künftig für ein Gespräch überzeugen können.

Gastautor: Ralf Meyer – Der Bankverkaufstrainer  
([www.DerBankverkaufstrainer.de](http://www.DerBankverkaufstrainer.de))



## Was bringt Ihnen die Realisierung dieses Tipps?

Die weitaus meisten Berater/Verkäufer sind qualitativ hochkompetent. Manchmal fehlt es an einigen nicht unwesentlichen Kleinigkeiten, die den Erfolg/Verkaufsabschluss bestimmen. Dazu gehört auch die Fähigkeit, zwischen den Zeilen dessen, was der Kunde sagt, zu lesen. Probieren Sie einfach beim nächsten Gespräch unsere Tipps aus.