

12 Vertriebs-Tipps für das Jahr 2025 (1/12)

Tipps 1: Wer kein Problem hat oder sieht, ist auch nicht an einer Lösung interessiert.

Eine der wichtigsten Erkenntnisse in der Beratung lautet:

Nur wer ein Problem erkennt, ist bereit, nach einer Lösung zu suchen.

Ihre Aufgabe als Kundenberater ist es, den Kunden zu helfen, ihr Problem zu erkennen – und zwar so, dass sie selbst den Nutzen einer Lösung sehen. Warum das wichtig ist:



Kunden treffen Entscheidungen oft erst dann, wenn sie für sich einen konkreten Handlungsbedarf spüren. Wenn der Kunde sich seiner Rentenlücke oder finanzieller Unsicherheiten im Alter nicht bewusst ist, wird er sich auch nicht für eine Lösung interessieren. Der Schlüssel liegt darin, durch gezielte Fragen das Problem sichtbar zu machen - ohne behrend zu wirken.

Praxisbeispiel: Altersvorsorgeberatung

Eine gute Einstiegsfrage in das Gespräch mit dem Kunden könnte lauten:

„Wie viel haben Sie im Rentenalter unter Berücksichtigung von Steuern, Sozialversicherung und Inflation in Euro in der Tasche?“

In den meisten Fällen lautet die Antwort: *„Das weiß ich nicht.“*

Genau hier liegt Ihre **Chance**:

„Was halten Sie davon, wenn ich Ihnen das einmal ausrechne, damit Sie für sich die Sicherheit haben, dass Sie im Rentenalter mit Ihrem Einkommen auch wirklich auskommen?“

Diese Formulierung eröffnet das Gespräch und positioniert Sie als Experten, der dem Kunden Sicherheit und Orientierung gibt.

Tipps für Ihre Praxis:

Testen Sie diese Frage in der Altersvorsorgeberatung! Sie können die Erkenntnis auch auf andere Beratungssituationen übertragen. Fragen Sie sich bei jedem Thema: *„Welches Problem möchte der Kunde wirklich lösen?“* und *„Wie mache ich es für ihn greifbar?“*



Gastautor für diese Tipps-Serie ist Ralf Meyer –
Der Bankverkaufstrainer.

Er unterstützt Banken und Sparkassen dabei deren Anlage- und Vorsorgeberater erfolgreicher zu machen (www.DerBankverkaufstrainer-Altersvorsorge.de)

Was bringt Ihnen die Realisierung dieses Tipps?

Mit den 12 Vertriebs-Tipps aus der Praxis für das Jahr 2025 wollen wir Ihnen leicht verständliche und handhabbare Ansatzpunkte für erfolgreiche Kundengespräche zur Verfügung stellen. Probieren Sie die Tipps in Ihrer täglichen Arbeit doch einfach aus.