



Mein Angebot für Sie!

**** Finanzcoaching ****

Was verstehe ich unter einem Finanzcoaching?
Welche Vorteile bringt Ihnen ein Finanzcoaching?
Wie kann die Kosten / Nutzen Situation aussehen?
Wollen Sie mit mir zusammenarbeiten?

Was verstehe ich unter einem Finanzcoaching: Den Begriff unabhängige Finanzplanung kennen Sie. Ein Finanzcoaching ist eine individuelle Kundenbedarfsanalyse, die mehr als Zahlen beinhaltet. Zu einer erfolgreichen Finanzberatung gehört, dass Sie die Wünsche des Kunden erkennen und die Eigenarten des Kunden berücksichtigen. Getreu dem Motto „**Der Kunde ist König**“. Der Kunde will verstanden werden und er will etwas haben „von Ihnen oder mit Ihrer Unterstützung“. Nur allzu oft ist es so, dass der Kunde noch nicht genau weiß was er will, wenn er vor Ihnen sitzt. Jetzt können Sie den Kunden beeinflussen oder Sie können versuchen die Wünsche und Ziele des Kunden zu erraten. Oder Sie geben einem Coach die Möglichkeit gemeinsam mit den Kunden die Wünsche zu entdecken und die eigenen Ziele zu erkennen. Das heißt, in einem Finanzcoaching werden die Zahlen in Form von Unterlagen zusammengestellt und die nicht auf dem Papier stehenden Wünsche und Ziele, gemeinsam mit dem Kunden erarbeitet und sichtbar gemacht. Bei einem Ehepaar kann das bedeuten, dass Sie von gleichen Zielen und Wünschen sprechen, jedoch jeder der beiden Partner einen eigenen individuellen Weg in der Umsetzung wünscht. Der Erfolg ist, dass es am Ende bei Beiden passt, die Bedürfnisse zu 100% erkannt wurden und einer Erfüllung der Bedarfe nichts mehr im Weg steht.

Die Vorteile des Finanzcoachings sind: Sie bekommen als Spezialist von dem Kunden das Ergebnis des Finanzcoachings. Darin finden Sie einen Status Quo der Zahlen sowie eine klar formulierte Zusammenfassung der individuellen Wünsche und Ziele der Kunden. Das Besondere an dieser Vorgehensweise ist, dass die Kunden am Ende des Finanzcoachings genau wissen wo Sie stehen, was Sie wollen und was Sie als Nächstes tun. Dieses Dokument hat der Kunde und dieses Dokument bekommen Sie als vertrauensvoller Berater/Makler vom Kunden, für die Umsetzung der Ergebnisse und als Grundlage für eine langfristige, vertrauensvolle Kundenbindung. Ein solches Finanzcoaching kann jederzeit wiederholt oder angepasst werden, wenn sich gravierende Veränderungen bei den Kunden ergeben.

Kosten / Nutzen Situation: Der Nutzen liegt darin, dass Sie eine nachhaltige Kundenakquise und eine vertrauensvolle Kundenbindung weiterführen können. Sie machen jetzt nur noch das was Sie sehr gut können und was Ihnen Spaß macht. Sie beraten den Kunden zu den Wünschen, die er im Finanzcoaching erkannt hat sowie anhand der Zahlen/Daten/Fakten die zusammengetragen wurden und besorgen das dazu passende Produkt. Der Kunde bekommt was „er“ will und nicht dass, was Sie meinen, das er will.

Kosten: 2 Std. Finanzcoaching = Honorar 210,00€ + 19% Mwst = 249,90 € zu zahlen durch den Kunden an den Coach.

Das Folgegeschäft eines Finanzcoachings kann der Verkauf oder der Kauf einer Immobilie sein, das können Versicherungen, Anlageprodukte, eine Existenzgründung oder vieles mehr sein. Die Kosten für das Coaching können Sie dem Kunden bei der Umsetzung der Ergebnisse im Rahmen des Produktverkaufes verrechnen. Ein Kundenbindungsgeschenk!

Sie wollen mit mir zusammenarbeiten? Dann rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Wir setzen uns zusammen und selektieren, welche Ihre Kunden für ein Finanzcoaching offen sind. Nutzen Sie diese ganz eigene Form der Akquise. Schaffen Sie eine vertrauensvolle, nachhaltige Kundenbindung und machen Sie nur noch das was Ihnen Spaß macht. Verkaufen, vermitteln, vermakeln – eben dass, was der Kunde von Ihnen will!

Ich freue mich auf unser Gespräch und eine erfolgreiche Zusammenarbeit **Sylvia Krebs**