

Vielen Beratern fehlt es an einer funktionierenden Empfehlungsnahme. Sie versuchen, mit einer veralteten Rhetorik und „flachen Überredungstechniken“ aus ihren Kunden Empfehlungen regelrecht zu pressen. So überredete Kunden geben meist keine Empfehlungen und wenn dann Namen an den Berater weitergereicht werden, so dienen diese nur dazu, die Empfehlungsfrage kurzfristig zu befriedigen.

Meldet man sich dann bei den so erhaltenen Empfehlungsadressen, stößt man meist auf massive Ablehnung. Die Folge: der bisherige Kunde ist nicht zufrieden, der Berater ist nicht zufrieden und neues Geschäft gibt es auch nicht!

Bei uns erlernen Sie eine Komplett-Systematik, mit der Sie Ihre persönliche Erfolgsquote bei der Empfehlungsnahme systematisch und nachhaltig steigern können. Das bedeutet für Sie: Höherer Umsatz und größerer Ertrag. Ihr Vorteil wird sich aber nicht nur in steigenden Umsätzen widerspiegeln, Sie werden sich bei Ihren Kunden besser und sicherer fühlen, weil Ihre Kunden Sie weiterempfehlen – Sie erarbeiten sich somit das Image eines wertvollen Ratgebers in Finanzfragen.

Vielleicht werden Sie denken, dass es sich bei diesem Seminar wieder nur um eine dieser Motivationsveranstaltungen handelt, bei der abgedroschene Sprüche geklopft werden oder ein Trainer referiert, der schon seit Jahren nicht mehr beim Kunden war.

Sollten Sie dies vermuten, schauen Sie sich doch einfach die Originalbriefe bisheriger Teilnehmer auf der Homepage www.finanzcampus.de an. Lesen Sie die Referenzen und Feedbacks anderer Finanzberater und überzeugen Sie sich selbst von den positiven Erfahrungen, die andere schon gemacht haben.

So urteilten Teilnehmer des Grundseminars

“Das war das Beste, was ich zu diesem Thema seit Jahren gesehen und gehört habe, hervorragend und uneingeschränkt empfehlenswert!”

“Ich war schon bei anderen Trainern, die auch Empfehlungsseminare anbieten. Im Vergleich zu Herrn Sobau war das oft eine Show von Selbstdarstellern, die von der wirklichen Praxis wenig Ahnung haben. Hier war das ganz anders - Praxis pur und moderne Techniken, die begeistern.“

“Eine „runde Sache“ und ein klares Konzept. Das sollte eigentlich jeder Finanzberater kennen und anwenden.“

“Ihre Veranstaltung hat sich sehr positiv hervorgehoben. Sie haben es verstanden, ein „Bauchweh-Thema“ einfach, unterhaltsam und praktisch aufzuarbeiten. Danke!”

“Endlich mal knallharte Fakten. Wichtige Botschaften kurz und prägnant auf den Punkt gebracht.“

“Hier lernt man von einem Praktiker, der selbst im Verkauf ist, wie es wirklich geht!”