

Dieses Magazin richtet sich ausschließlich an professionelle Finanz- und Anlagevermittler.



MAGAZIN

AUSGABE 11 // OKTOBER 2019 // 9,80 €

Finanzkompetenz kompakt

Andreas Buhr:
*Kaufentscheidungen
fallen heute hybrid // S. 72*

Silvia Agha-Schantl:
*Erfolgreiche Weiterempfehlung
in nur 4 Schritten // S. 82*

Lasse Rheingans:
*Warum geht „New Work“
uns alle an? // S. 100*

PROFIL ZEIGEN

MIT BEITRÄGEN VON

ansa // ARTS // Apo Asset & Medical Strategy // Bank für
Vermögen // BNP Paribas // Carmignac // KanAm Grund //
Mandarine Gestion // PEH // PRIMA Fonds // Rouvier
Associés // StarCapital // Swiss Life



INVESTMENT SPEZIAL
Commerzbank:
*„Das richtige Board
für jede Welle“*
// S. 15

**&Investment
more**

www.investment-and-more.de

M O R E

- 72** **Kaufentscheidungen fallen heute hybrid**
Andreas Buhr
- 75** **5 Tipps für mehr Agilität im Vertrieb**
Roland Wolf
- 78** **Eigenlob stimmt: Die magischen Sieben der Selbstdarstellung**
Sabine Asgodom
- 82** **Erfolgreiche Weiterempfehlung in nur 4 Schritten**
Silvia Agha-Schantl
- 86** **Gewinner-Rhetorik: Von Müllwörtern zum Power Wording**
Silvia Agha-Schantl
- 90** **Das Selbst-Entwickler®-Mindset**
Andrew Bannon
- 94** **Das Geheimnis der Außergewöhnlichkeit**
Thomas Baschab



Hybride Kaufentscheidungen

ONLINE. OFFLINE. KAUFEN. ODER UMGEKEHRT.

Die Digitalisierung führt zu einem veränderten Kaufverhalten. Kunden sind bereits vor einem Beratungsgespräch top informiert. Sie haben Investments bereits online verglichen und Bewertungen gecheckt. Schnelles Hardselling ist vorbei. Mit welchen positiven Werten Kunden gewonnen und langfristig gebunden werden können, verrät der bekannte Redner und Autor **ANDREAS BUHR**.

MEHR AUF SEITE **72**



- 97** **Warum Führungskräfte eine Therapie brauchen**
Markus Milz
- 100** **Warum geht „New Work“ uns alle an?**
Lasse Rheingans
- 104** **Als Finanzberater an die Spitze**
Marcus Renziehausen
- 108** **Positionierung ist die wichtigste Chefsache**
Peter Sawtschenko

Gewinner-Rhetorik: Von Müllwörtern zum Power Wording

Gewinnertypen kommunizieren positiv, finden immer passende Worte und wirken souverän! Wie Sie erfolgreich Ihren Müllwörtern und Zweifeln in Ihrer Rhetorik den Kampf ansagen um noch schneller an Überzeugungskraft zu gewinnen, verrät Kommunikationsexpertin Mag. Silvia Agha-Schantl.

10 Tipps
FÜR ÜBERZEUGENDE
KOMMUNIKATION



Für uns als soziale, kollektive Wesen ist die Kommunikation unumgänglich und in jeder Beziehung entscheidend. Kein Job dieser Welt funktioniert isoliert von Kommunikation. Umso interessanter sich des Power Wordings zu bedienen, um unseren Selbstwert und unsere Wirkung auf Mitmenschen zu erhöhen und den Wettbewerbsvorteil zu stärken.

01 (Über-)nehmen Sie mehr Verantwortung

„Und, was machen Sie beruflich?“ Schon wieder diese Frage. Wie lautet Ihre Antwort darauf? Viele erzählen z.B. „Ich bin zuständig für die Veranlagungen meiner Kunden“. Probieren Sie doch mal die Formulierung: „Ich bin verantwortlich für die optimale Veranlagung meiner Kunden!“. Menschen, die Verantwortung übernehmen, wirken wesentlich selbstbestimmter, kompetenter und weniger passiv gesteuert. Gut, wenn Sie sich hier eine knackige Kurzpositionierung zu recht legen, damit Sie kurz und bündig souverän Orientierung geben können.

02 Sprechen Sie in Lösungen statt in Problemen

Österreicher sind wahre Weltmeister im „Rauzen“ d.h. sie kommunizieren verstärkt in Problemen oder doppelten Negationen, also: „Klingt nicht schlecht!“ – statt zu sagen „Klingt gut!“. Oder im Kundenkontakt sagen statt: „Das ist keine schlechte Alternative, um noch höhere Erträge zu erzielen!“ sagen Sie besser: „Das ist eine ideale Alternative, um höhere Erträge zu erzielen.“. Wissenschaftliche Studien belegen, dass unsere gesprochenen Worte Bilder und Emotionen erzeugen. Mal angenommen ein Fußball-Trainer sagt zu seinem Team: „Achtung! Passt auf, dass die anderen nicht noch ein Tor schießen, dann sind wir verloren!“. Welche Bilder und Emotionen weckt diese Art der Kommunikation des Trainers bei seiner Mannschaft wohl? Kommuniziert der Trainer stattdessen „Jungs, jetzt geben wir Vollgas! Das nächste Tor schießt ihr – ja, ihr schafft das!“, motiviert er sein Team und schafft positive Bilder, statt Frustrationen vor zu programmieren.

03 Konjunktivistische Zweifel ersetzen

Manche Ideen und Vorschläge kommen nicht an, weil wir sie nicht gut genug verkaufen. Entweder ist der Grund dafür die eigene Unsicherheit oder die zweifelhafte Kommunikation dessen. Also formulieren Sie doch mal statt: „Ich könnte Ihnen dazu was Attraktives zeigen!“ – „Jetzt zeige ich Ihnen was Attraktives dazu!“. Konjunktive wie „würde, hätte, könnte“ lassen uns häufig „schwammig“ und unsicher klingen. Wenn Sie Ihren Kollegen, Chef oder Kunden überzeugen wollen, dann ersetzen Sie diese ganz einfach durch Präsenz-Formulierungen. Apropos Zweifel: und verbannen Sie die „Störe ich gerade?“-Frage am Telefon, denn damit stören Sie garantiert, indem Sie die Störung erst auf das Tablett bringen.

04 Müllwörter entsorgen

In unserem Sprachgebrauch finden sich sehr häufig Ausdrücke, die unsere Wirkung beeinträchtigen, wie zum Beispiel: eigentlich, ein bisschen, quasi, nur, eh. „Eigentlich arbeite ich eh gerne!“ – Tja, zweifeln Sie daran, dass damit der Traumjob gemeint ist? Zu Recht! Hier ist der Tipp: Lassen Sie diese „Weichmacher“ weg! Oder, Achtung, nächster Tipp: verwenden Sie den Sofort-Turbo-Boost!

05 Sofort-Turbo-Boost

Diese Methode kennen wir aus der Politik und sie wirkt sagenhaft! Hier bessert sich der Redner sofort laut selbst aus, also sagt zum Beispiel: „Wenn wir diese Strategien umsetzen würden – nein, besser gesagt – wenn wir diese umsetzen werden, dann sind wir auf Erfolgskurs!“. Dieses rhetorische Stilelement verwenden viele Redenschreiber absichtlich, weil es sofort hohe Aufmerksamkeit schafft, selbstbewusst und sehr eloquent wirkt.

06 Geben Sie Ihrem „man“ Profil

Vage Formulierungen finden keinen Adressaten. Wenn Sie z.B. sagen: „Das sollte man nochmals überdenken!“ – wer bitte ist dann „man“? Haben Sie Mut zur Verbindlichkeit und geben Sie dem „man“ einen Namen! Also z.B. „Klaus, bitte überdenke den Punkt nochmal!“.

07 Gewinner- statt Opferhaltung: Schuld und Leid sein lassen

Im Wort „Entschuldigung“ selbst ist es schon integriert – die Schuld. Wer sich entschuldigt, bekennt selbst die Schuld. Und bei der Formulierung „Tut mir Leid“ fragt sich, wie sehr derjenige tatsächlich leidet. Wie oft verwenden wir diese Floskeln intuitiv ohne darüber nachzudenken und sich der Wirkung bewusst zu werden? Je häufiger Sie diese Formulierungen einsetzen, desto stärker geraten Sie völlig unterbewusst in eine Opferhaltung durch das Schuldigfühlen und Leiden. Das wirkt natürlich auf Ihr Umfeld. Tipp: Raus aus der Opferrolle, rein in eine Gewinnerhaltung!

08 Kommunizieren Sie öfter Ziele

Menschen, die Ziele kommunizieren wirken selbstbewusst, zielorientiert und strukturiert. Zu Beginn jeder Präsentation, eines Meetings, eines Vortrags oder bei der nächsten Telefonkonferenz – formulieren Sie konkret Ihr Ziel, denn Zielformulierungen geben einen perfekten Überblick und vermeiden Desorientierung. Also z.B.: „Herr Huber, schön Sie heute persönlich kennen zu lernen! Mein Ziel ist, dass wir in unserem Gespräch heute eruieren, welchen Bedarf Sie haben und wie ich Sie dabei bestens unterstützen kann diesen optimal zu decken, damit wir in Zukunft erfolgreich zusammenarbeiten und Ihr Geld optimal für Sie arbeitet!“.

09 Werbung braucht Adjektive

Testen Sie selbst, was finden Sie ansprechender? „Profitieren Sie von Sicherheit, Angeboten und Leistung!“ oder „Profitieren Sie von einer hohen Sicherheit, top Angeboten und ausgezeichneter Leistung!“. Adjektive sind wichtig für die Imagination und Überzeugungskraft. Setzen Sie diese ein, wann immer Sie Ihr Gegenüber überzeugen wollen, z.B.: „Liebe Kollegen, damit wir rasch und effektiv zu einer gewinnbringenden Lösung finden, bitte ich jetzt um eure volle Aufmerksamkeit!“

10 Bewusst Pausen setzen

Oft sprechen wir so schnell und überhäufen unser Gegenüber mit Informationen in Gesprächen oder Vorträgen. Am besten setzen Sie dazwischen immer wieder kurze Pausen und gönnen Ihrem Gegenüber somit eine Nachdenkphase. Wie das geht? Am besten gelingen Ihnen Sprechpausen, wenn Sie einen Schluck Wasser trinken – das geht in Meetings, in Vorträgen und besonders bei Präsentationen. Der Tipp hier lautet: Gönnen Sie sich einen „Schluck Gelassenheit!“ Positiver Nebeneffekt: beim Schlucken befeuchten Sie Ihren Stimmapparat, senken Ihre Stimme und wirken damit noch souveräner. ■

VON SILVIA AGHA-SCHANTL



Seit über 15 Jahren trainiert und coacht Silvia Agha-Schantl anspruchsvolle Verkäufer und Führungskräfte renommierter internationaler Unternehmen. Ihr Know-how gibt die Kommunikationswissenschaftlerin auch regelmäßig in Keynotes weiter. Für ihre Leistungen ist sie u.a. 2011 in New York und 2018 in Deutschland ausgezeichnet worden.

www.gha-schantl.com