

Persönliche Vorstellung: nach Hartmut Noll

Aufbau:

1. Einleitung

- a. Begrüßung
- b. Smalltalk
- c. Atmosphäre schaffen, Getränk, Sitzordnung etc.

2. Eigene Vorstellung:

- a. KUSS – Kurz und sehr simpel, nicht ewig lang von sich erzählen, es geht um den Kunden
- b. Zur Stärkung der persönlichen Ebene
- c. Evtl. Gemeinsamkeiten betonen
- d. Nicht zu kompliziert
- e. Überleitung charmant mit Frage zur

3. Thematischen Einleitung: Wie wurdest Du Kunde / Mitarbeiter?

- a. Hier rede ich immer noch von meinem Beispiel, betone aber die Kompetenz. Bin ich neu spreche ich von der Kompetenz im Team. Ich erzähle nicht zu viel, also nicht zu detailliert von mir. Nicht „Ich war Techniker in der Heizungs- Lüftungs- und Klimatechnik und hier spezialisiert auf die Objektüberwachung und Energieoptimierung“ sondern EINFACH: Ich war angestellter Techniker im Handwerk.“ So versteht es auch jeder.
- b. Nutze die Macht der Erzählung, aber kurz und prägnant!
- c. Beschreibe den dreigeteilten Wechsel:
 - i. **Vorher:** Ohne Vermögensberatung war es grau
 - ii. **Wendepunkt:** Kurz auf den Punkt „bis ich dann eines Tages das Glück hatte...“ also, hell, die neue Erkenntnis und WARUM
 - iii. **Heute** weiß ich / darf ich / kann ich Und nun möglichst aus der Sicht wo der Kunde sich wieder findet.
 - iv. Idee ist also eine Story wie jede gute kurze Story. Jeder Film geht so, früher die normale Familie, dann die Wende, jetzt alles super!

4. Thematisiere die Kosten.

- a. Mach es nicht billig oder umsonst, sondern formuliere hochwertig, z.B. kostenfrei.
- b. Nutze die Empfehlung als Dein Honorar, keiner glaubt, es gibt alles umsonst

5. Thematisiere die Empfehlungen

- a. Ich bin jetzt schon gespannt, wen ich durch Sie kennen lernen werde etc.

6. Überleitung zur Unternehmenspräsentation

- a. Da ich mich noch in der Ausbildung befinde kann und darf ich keine Fachfragen beantworten, werde diese aber natürlich alles notieren und bei der Beratung werden mein Coach und ich diese beantworten.
- b. Nutze eine Frage

Ein Beispiel als Erläuterung:

Persönliche Vorstellung

1. Einleitung:

Schön, dass das mit dem Termin heute geklappt hat!
Smalltalk wie war Dein Tag, euer Tag. ...
Wissen Sie noch, wie es zu Diesem Termin gekommen ist?
Ich bin auf **Empfehlung** von Herrn / Frau xy heute nun hier.

2. Eigene Vorstellung:

Es freut mich, dass unser Termin heute geklappt hat.
Darf ich mich Ihnen einmal kurz vorstellen?
Mein Name ist Muster, Peter Muster.
Ich bin 50 Jahre alt, bin selbständiger Unternehmer, habe einen großen Sohn, der mittlerweile 16 Jahre alt ist und lebe seit mehreren Jahren mit meiner Lebenspartnerin zusammen.
Möchten Sie noch mehr zu meiner Person wissen oder darf ich mit Ihnen gleich zum Thema kommen, denn es geht ja hier und heute um SIE!

3. Thematische Einleitung (vorher – Wendepunkt -nachher / jetzt)

V: Frau / Herr xy, ich war jahrelang Angestellter und ich hatte das Glück, dass ich sehr früh durch persönliche Kontakte einen Vermögensberater kennenlernen durfte.
Der hat mir geholfen aus wenig Geld immer mehr zu machen und mich bei Finanzfragen begleitet. Dies hat mir zusätzlich ermöglicht, mich in einem völlig anderen Bereich, als Dekorateur selbständig zu machen.
Die ganzen Jahre hindurch wurde ich von meinem Vermögensberater begleitet und diese Themen haben mich nicht mehr losgelassen.
Ich habe diese Vorteile dann auch weitergegeben, indem ich anderen meinen Vermögensberater empfohlen habe und dies immer öfter.
W: Eines Tages bin ich auf meinem Vermögensberater zugegangen und habe erfahren, dass er noch aktive Unterstützung im Bereich der Vermögensberatung sucht. So habe ich mich dann entschieden, meine Selbständigkeit zu ändern und ebenfalls Vermögensberater zu werden.
N/J: Heute arbeite ich in einem Team mit über 30 Jahren Erfahrung in der Vermögensberatung. Ich hätte nie gedacht, wie viele Vorteile Menschen wie Sie und ich nutzen können.

4. Kosten: Jetzt werden Sie sich sicherlich fragen, was es Sie kosten wird, wenn ich Sie berate. Da habe ich eine sehr gute Nachricht für Sie, das Ganze ist für sie kostenfrei.

5. Empfehlung: Sie können jedoch auch etwas für mich tun:

Wenn sie etwas Tolles erleben, behalten Sie das dann für sich, oder reden sie mit anderen darüber? **Kunde:** Nein, ich rede mit anderen darüber.

Das ist genau der **Punkt ! Empfehlen Sie** mich bitte weiter, denn das ist meine Bezahlung.
Natürlich nur wenn Sie mit mir und meiner Arbeitsweise zufrieden sind. Können wir uns darauf einigen?

6. Übergang zur Firmenpräsentation:

Darf ich Ihnen nun kurz auch die Arbeitsweise näher erklären?