

Von: Ulrich Mang [mailto:info@ulrich-mang.de]

Gesendet: Donnerstag, 26. Juli 2007 09:31

An: info@finanzcampus.de

Hallo Herr Sobau,

am Dienstag besuchte ich das Empfehlungsseminar (EMS) bei Ihnen und am nächsten Tag hatte ich einen Termin für ein Erstgespräch. Getreu dem Motto "Konsequenz und Disziplin" nahm ich mir vor, die Erkenntnisse gleich in die Tat umzusetzen, obwohl ich mit den möglichen Kunden freundschaftlich verbunden bin, fand ich es ganz schön schwierig, gerade hier mit einer förmlichen "Geschäftsvereinbarung" anzukommen.

Hilfreich war vor allem der **Entschluss**, das EMS-Konzept "innerhalb der nächsten 48 Stunden" anzuwenden, bevor der Schwung verloren geht. So zwang ich mich schon zu Beginn zu **Professionalität** mit Small Talk statt Big-Geplapper.

Wie befürchtet, drohte das Gespräch dann auch bei dem Punkt "Geschäftsbedingungen und Honorarvereinbarung" zu kippen. Aber ich war entschlossen, das EMS-Konzept durchzuziehen. Das Feedback aber zeigte den Erfolg: Beide berichteten, sie hätten bei der "Partnerschaft in Sachen Finanzen" am liebsten wieder einen Rückzieher gemacht, als ihnen klar wurde, dass unser Gespräch nicht einfach nur "ein bisschen Information über die Neuanlage der VL" werden würde, sondern dass ich es ernst meinte. Doch **gerade weil** sie noch nie so ernsthaft beraten worden waren, hätten sie nun erst recht ein gutes Gefühl, bei mir in guten Händen zu sein und wünschen sich, dass wir so weiter zusammenarbeiten.

Das Schönste an diesem Abend war für mich dass ich die **Scheu vor Empfehlungen verloren und Spaß am Job gefunden habe**. Endlich bin ich nicht nur für mich selbst davon überzeugt, dass ich ein seriöses Geschäft betreibe. Indem ich auch entsprechend aufrete und die Professionalität schon im Gespräch umsetze, kann ich nun auch dazu stehen! Das hat mich verändert. Allein dadurch, dass ich klar ausgesprochen habe, dass es sich hierbei um einen Geschäftsvorgang handelt, bin ich für mich selber frei geworden von dem niederdrückenden Gefühl, auf diese Weise Geld zu verdienen.

Selten zuvor bin ich so stolz und aufrecht aus einem Gespräch gegangen!

Wenn die Umsetzung Ihres Konzepts solche Freude bereitet, stellt sich der Umsatz von alleine ein.

Da ich davon überzeugt bin, dass auch Sie Freude daran haben, solche Rückmeldungen zu erfahren und weil es auch mir Spaß macht, Ihnen zu berichten, schreibe ich diese Mail.

Herzliche Grüße,

Ulrich Mang

Weidigweg 9, 74538 Rosengarten

Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK)
Private und betriebliche Altersvorsorge und Investments
Schwerpunkt umwelt- und sozialverträglich
ausgerichtete Geldanlagen und Versicherungen

Tel.: 0791 / 945 2671

Fax: 0791 / 945 2638

Homepage: www.ulrich-mang.de

E-Mail: info@ulrich-mang.de