

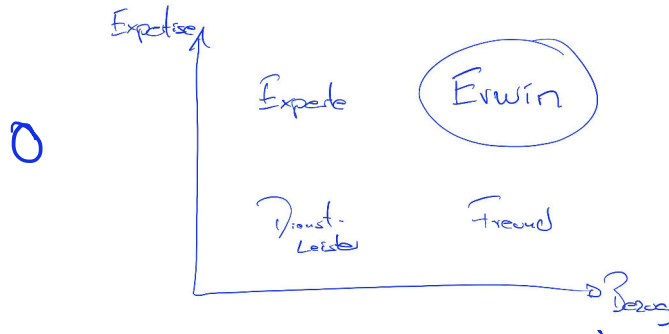
Die entscheidende Zutat

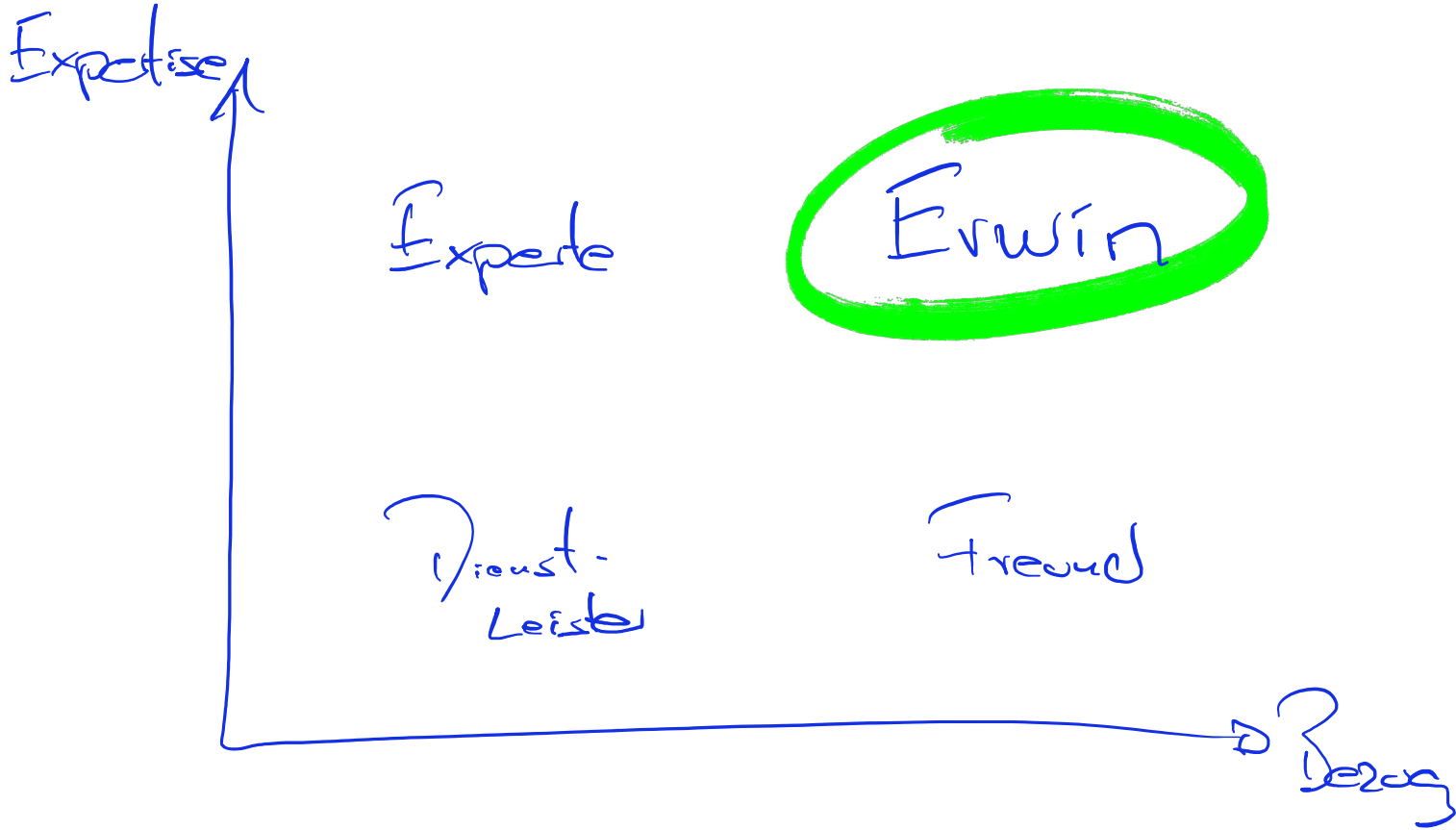
2-3 Impulse für gute Beratung



Was hat Erwin - anders - gemacht?

- Kontakt + Bezug geschaffen
- Zukunftsbild entworfen





Und das blieb bei mir hängen:

- o Basis : Bezug herstellen
- o framework = Konkretes Bild erzeugen
- o 1. Schritt : What You See is what you get!

Bezug herstellen!

Unternehmer:in, Familie und Unternehmen

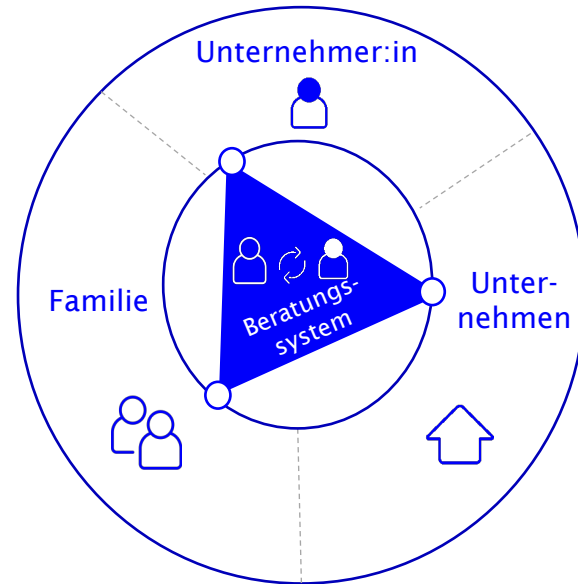
"Was ist dann anders für ...

1 ... Sie als Unternehmer

2 ... Ihre Familie

3 ... Ihr Unternehmen

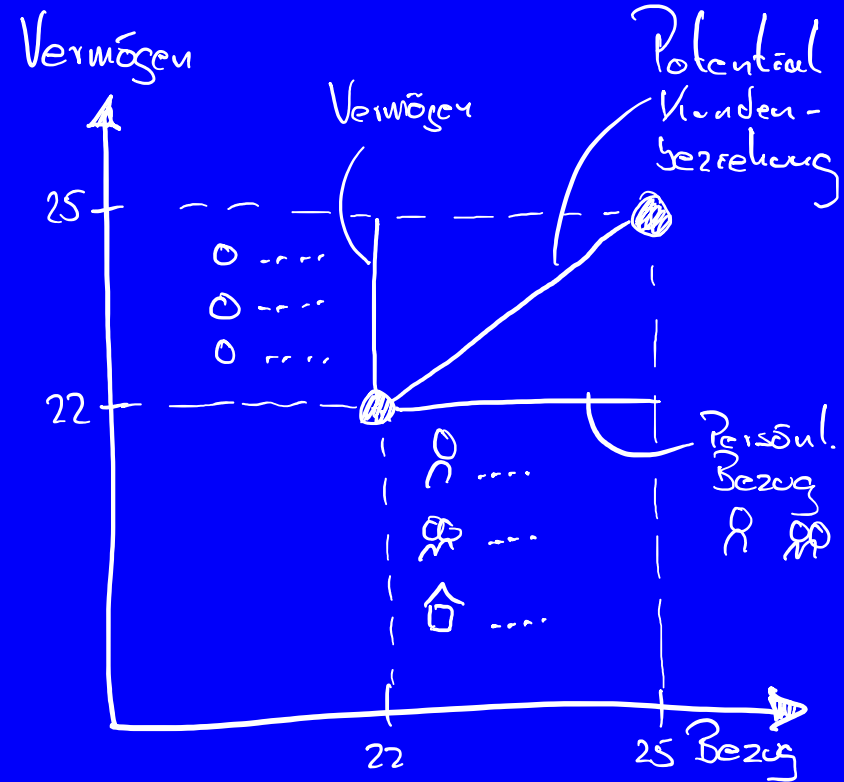
4 ... unsere Geschäftsbeziehung



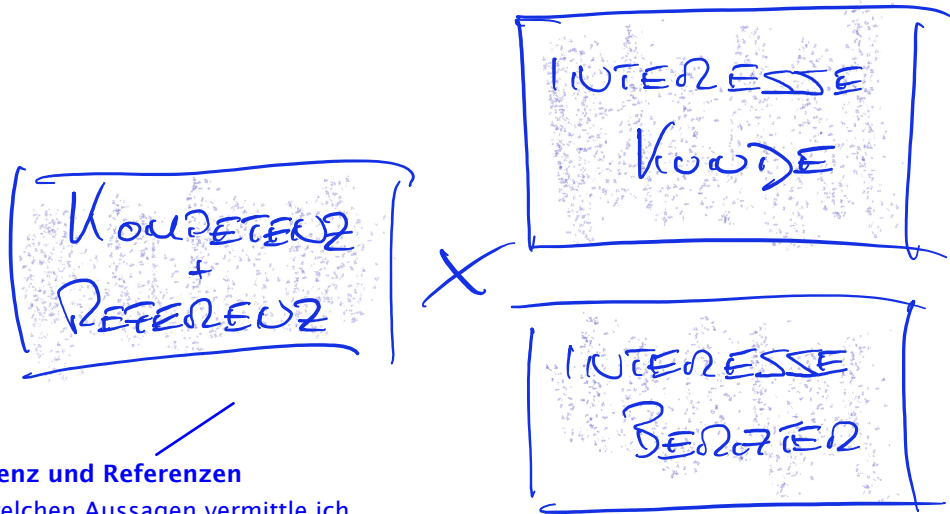
Konkretes Bild erzeugen!

- **einfach**
Das Bild muss so einfach sein, dass es sich innerhalb kürzester Zeit vermitteln lässt.
- **anpassbar**
Das Bild muss einfach sein und gleichzeitig Individualisierungen erlauben.
- **aktuell**
Veraltete Denkweisen infrage stellen und aktuelle Entwicklungen aufnehmen.

↳ "Weisses Blatt"



1 Schritt: What you see is what you get



Kompetenz und Referenzen

- Mit welchen Aussagen vermittele ich meine persönliche Kompetenz genau?
- Welche Referenzen kann ich nennen? ...

Interesse am Kunden

- Situation Kunde: Welche Themen beschäftigen den Kunden gerade? Was tut sich in der Branche?
- Hypothese über Erwartungen des Kunden an die Zusammenarbeit? ...

Eigenes Interesse

- Wie vermittele ich ehrlich und klar die Möglichkeiten, Chancen und Grenzen unserer Zusammenarbeit? ...

Dirk Stoess

Geschäftsführender Partner

„Verstehen heißt, das Gehörte in zwei Lager zu trennen.
Das Wichtige. Und das Vernachlässigbare.
Wir helfen mit unserer Arbeit herauszufinden, was wichtig
ist.“

- Gründer und Geschäftsführer von cormens
- cormens wird in 22 unter die Top 10 der besten Changer Deutschlands gewählt (brand eins)
- > 20 Jahre Führungs- und Kundenverantwortung im Private- und Corporate Banking

Ich freue mich von Ihnen zu hören!

dirk.stoess@cormens.com

+49 89 442 38 37 20

 Dirk Stoess

