

Eliteberater-Ausbildung

Agenda

Tag 1

- Unternehmerische Klarheit schaffen:
Wo stehe ich, wo will ich hin?
- Analyse des eigenen Geschäftsmodells
- Erarbeiten der eigenen UnternehmensVision & -Mission, des Markenkerns
- Leistungsversprechen, Unternehmenswerte
- Website-Analyse
- Erkennen von begrenzenden Glaubenssätzen
- Selbstwert- & Fremdwertbestimmung

Tag 2

- Von den besten Beratern lernen
- Der Plan
- Idealer Kunde, Kundenzielgruppe
- Persönlichkeitsprofile von Kunden erkennen
- BQ Advisory
- Positionierungsaussagen
- Honorar-Note
- Dienstleistungsangebote
- Der Wow-Effekt, Kundenerlebnisse
- Das Empfehlungssystem
- Vortragssystem
- Investmentphilosophie

Tag 3

- Eliteberatungsprozess A-Z
- Praxis-Übungen
- Persönlicher Beratungsbogen
- Die Beraterpräsentation
- Das Strategiedokument
- Mehrwertberechnung
- Das Kunden-Interview
- Entdeckungsgespräch 90 Minuten
- Detaillierter Betreuungsprozess
- Was muss ein CRM-System alles können?
- Formel für glückliche Kunden
- Die nächsten Schritte