

Salesstories

Die Würze in jedem Kundengespräch

F-004-2026



HINTERGRUND

Fundierte Fachwissen ist die Basis jeder guten Beratung. Doch entscheidend ist nicht, was Berater wissen – sondern was Kunden verstehen, fühlen und als relevant erleben.

In der Praxis zeigt sich immer wieder:

Produkte werden sachlich korrekt erklärt, doch sie entfalten keine emotionale Wirkung. Entscheidungen werden vertagt, Gespräche bleiben rational – und damit unverbindlich.

Der Unterschied liegt nicht im Produkt, sondern in der Art, wie es vermittelt wird. Menschen entscheiden nicht auf Grund von Zahlen und Fakten – sie entscheiden auf Grund von Bildern, Bedeutungen und Emotionen.

Im Gegensatz zu vielen Anbietern, die reine Storytelling-Workshops oder Inspirationsseminare anbieten, geht es hier nicht um schöne Beispiele oder kreative Spielereien.

Dieses Seminar ist ein Beratungs-Seminar: Es vermittelt die psychologischen Wirkprinzipien hinter wirkungsvollen Salesstories und zeigt, wie komplexe Inhalte so strukturiert werden, dass sie Orientierung geben, Vertrauen schaffen und Entscheidungen erleichtern.

Direkt aus der Beratungspraxis entwickelt – und sofort umsetzbar.

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an **Kundenberaterinnen und Kundenberater aller Erfahrungsstufen**, die erklärungsintensive Themen nicht nur verständlich, sondern wirksam vermitteln wollen – insbesondere in den Bereichen Vorsorge, Absicherung und Vermögensaufbau.

INHALT

- **Die Psychologie wirkungsvoller Stories**
Warum Bilder schneller überzeugen als Argumente – und wie emotionale Anker Entscheidungen beeinflussen.
- **Struktur statt Zufall**
Aufbau und Dramaturgie erfolgreicher Salesstories – vom Einstieg über Spannungsaufbau bis zur klaren Handlungsorientierung.
- **Muster erkennen – Erfolgsfaktoren ableiten**
Analyse realer Praxisfälle: Welche Story wirkt wann – und warum?
- **Komplexität reduzieren, Bedeutung erhöhen**
Fachthemen greifbar machen – ohne Fachchinesisch, dafür mit klarer Kundenrelevanz.
- **Entwicklung eigener Story-Leitfäden**
Teilnehmende erarbeiten strukturierte Leitfäden für ihre wichtigsten Beratungsthemen.
- **Persönlicher Aktionsplan**
Konkrete Umsetzungsschritte für die nächsten Kundengespräche.

NUTZEN

- **Kunden verstehen schneller**, warum ein Thema jetzt wichtig ist – ohne lange “Erklärschleifen”.
- **Emotionale Aha-Momente** statt trockener Produktinformationen.
- Die eigene Beratung **hebt sich spürbar von Standardgesprächen ab**.
- **Höhere Abschlussquoten** durch klare Bilder, die Orientierung geben und Entscheidungen erleichtern.
- **Mehr Leichtigkeit im Gespräch**, weil komplexe Inhalte einfach und kundenfreundlich vermittelt werden können.
- **Nachhaltiger Kompetenzaufbau**, da Berater nicht nur Beispiele bekommen, sondern **Methoden**, die sie dauerhaft anwenden können.

WAS DIESES SEMINAR AUSZEICHNET

Dieses Seminar geht weit über das Teilen einzelner Geschichten hinaus. Im Gegensatz zu gängigen Angeboten liefern wir hier **kein Inspirationsseminar** mit schönen Beispielen, sondern ein **umsetzungsstarkes Beratungsseminar**, das auf echten Fällen, klaren Mustern und strukturierten Leitfäden basiert.

Das Seminar vermittelt ein **strukturiertes Wirkprinzip**, das Berater befähigt, Stories gezielt einzusetzen – statt sie zufällig zu erzählen. Durch Fallanalysen, Reflexion und eine Praxisphase entsteht ein nachhaltiger Lerntransfer. Die Teilnehmenden entwickeln eigene, authentische Salesstories, die zu ihrer Persönlichkeit passen und in ihrer Beratungssituation funktionieren.

Das Seminar ist hoch interaktiv, praxisnah und sofort wirksam – ein Format, das Berater nachhaltig besser macht und Kunden spürbar stärker begeistert.

Etwa eine Woche vor dem Seminar findet ein **gemeinsames Onboarding** statt.

FORMAT

Durchführung: Digital via Microsoft Teams

Seminardauer: 1,5 Tage

Gruppengröße: max. 12 Teilnehmende

Lernintensität: praxisnah & hohe Interaktion

Optional: Trainings-on-the-Job zur Vertiefung buchbar

HIGHLIGHTS

- Kleine Gruppe, hoher Praxisanteil
- Gemeinsamer Onboarding-Kick-off
- Eigene Kundenfälle der TN integriert
- 14 Tage Praxis-Transfer:
- Aufgaben & Online-Sprechstunden
- Führungskräfte-Feedback / Übergabe an Inhouse-Trainer
- Zertifikat für die interne IDD-Meldung