Ausgabe 04/2007
www.noch-erfolgreicher.com
Preis: € 7.60/SFr. 11.50
4 195167 007606 04

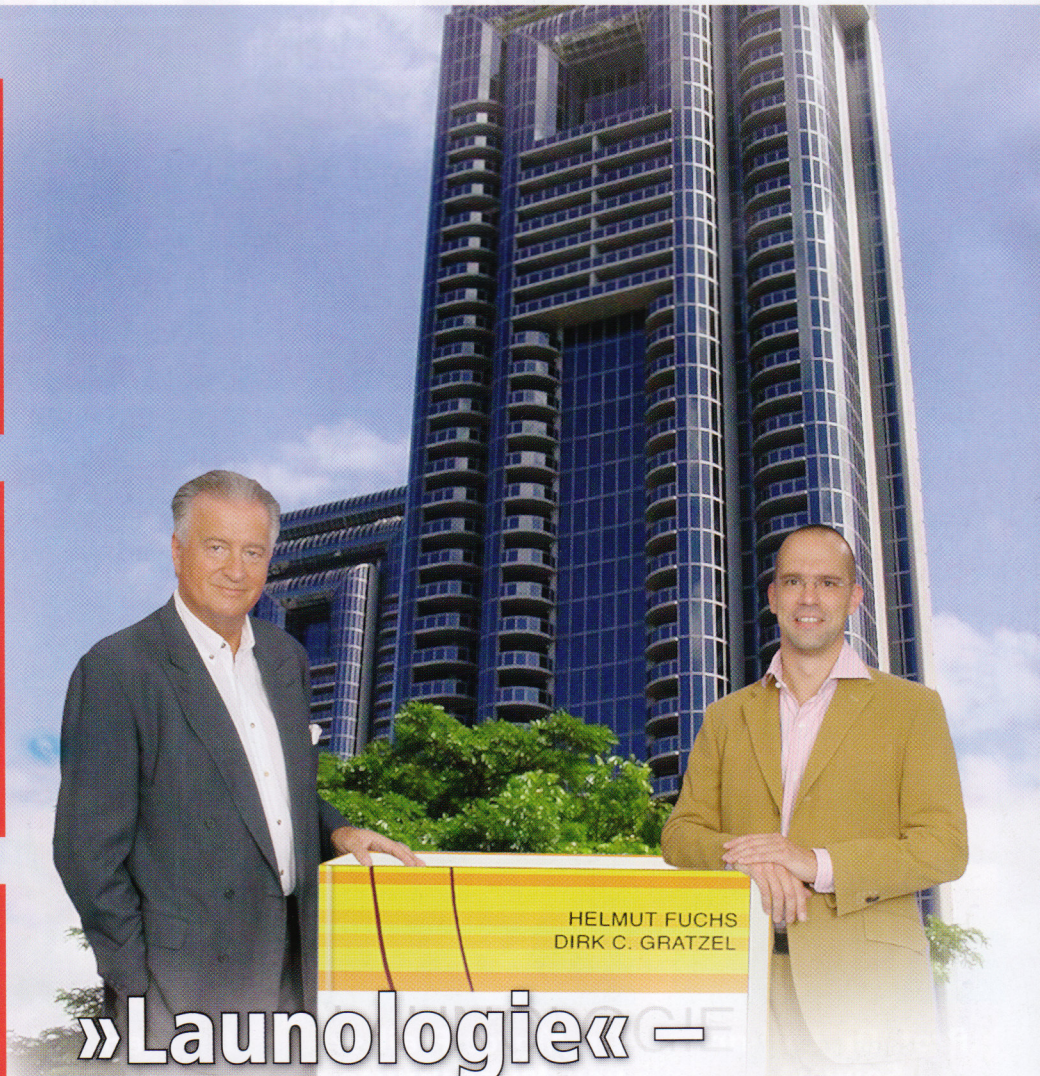
NOCH ERFOLGREICHER!

DAS MAGAZIN FÜR ZIELSTREBIGE UNTERNEHMER, FÜHRUNGSKRÄFTE, VERTRIEBSPROFIS UND SELBSTSTÄNDIGE

Thalia – mit 202 Filialen der grösste Buchhändler **Seite 8**

Warren Buffett – der bescheidene zweitreichste Mann der Welt **Seite 4**

Bruno Erni: So bauen Sie ein Vertrauensverhältnis auf **Seite 27**



»Launologie« – was ist das eigentlich?

Ein Interview mit Helmut Fuchs und Dr. Dirk C. Gratzel

Hans Bürkle:
Spezialisierung? Ja, aber richtig!
Seite 6

Markus Frey:
Burn-out – unvermeidbar?
Seite 20

Bernd W. Klöckner:
Drei Voraussetzungen für den »Zustand Erfolg«
Seite 30

Umberto Saxer:
Der Konkurrenz um Nasenlängen voraus sein! Teil 3
Seite 34

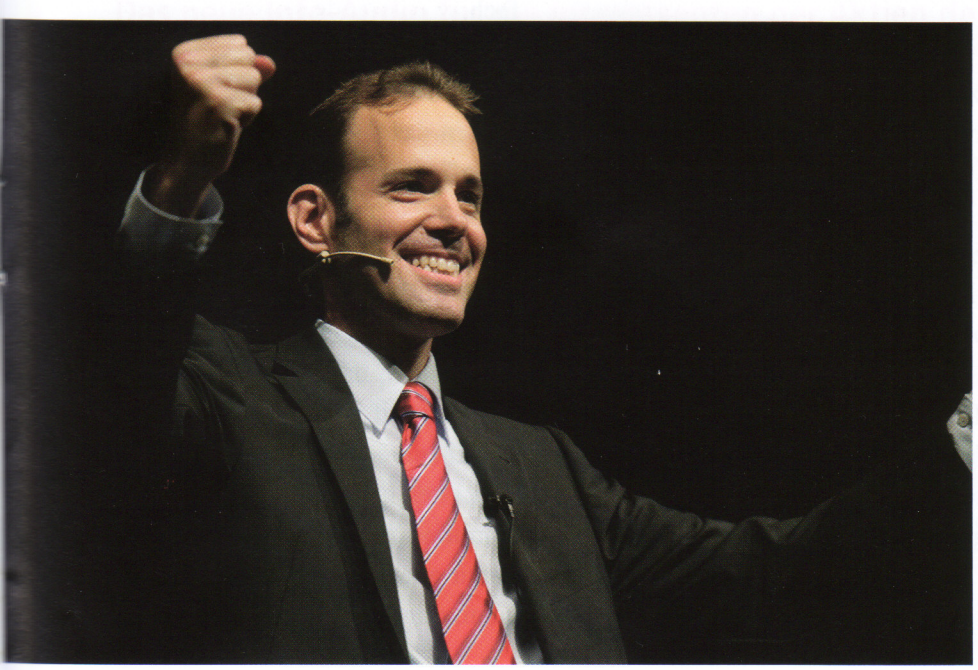
Matthias Schmelz:
Wie man reich in die Rente geht ...
Seite 22

Erich Lejeune:
Die Lejeune-Motivations-Fragerunde
Seite 16

»Eine strahlende, vertrauenerweckende Persönlichkeit wirkt wie ein Magnet!«

Das sagt Bruno Erni, Kommunikations- und Persönlichkeitstrainer. Die Zeiten, in denen gute Verkaufstechniken genügten, um einen Abschluss zu erzielen, sind passé. Heute geht es darum, mit der eigenen Persönlichkeit den Kunden zu öffnen und mit Herzlichkeit ein anhaltendes Vertrauensverhältnis aufzubauen. Das ist auch das Thema von Ernis farbenfrohen, informativen Seminaren. Wir freuen uns, dass er sich die Zeit für ein Gespräch mit »Noch erfolgreicher!« genommen hat.

In einem Café haben wir uns verabredet. Durch die Scheiben sehe ich ihn bereits von der Strasse aus an einem Tisch über seinen Laptop gebeugt sitzen. Bruno Erni steht auf und erwidert mit einem charmanten, fröhlichen Lächeln meinen Händedruck. Jetzt weiss ich, was er mit einer strahlenden Persönlichkeit meint. Das Gleiche spürt wohl auch die Bedienung, die die Bestellung mit einem so fröhlichen Gesicht erwidert, als hätte er ihr einen Antrag gemacht. Bruno Erni klappt seinen Laptop zu, wir beginnen das Gespräch.



NE: Herr Erni, in einem bekannten Fachmagazin sagten Sie neulich, dass der langfristige Erfolg im Verkauf von der Persönlichkeit abhänge. Können Sie uns ein Beispiel geben?

BE: Gern. Noch nie waren die Menschen so informiert wie in der heutigen Zeit. Jeder kann sich via Internet über alles in Kenntnis setzen und wird so schnell zum »Fachmann«. Wenn man sich von der Masse also abheben möchte, muss man mehr bieten. Kunden wollen nicht in einem grossen Unternehmen anonym behandelt werden. Sie möchten individuell, freundlich und persönlich betreut werden. Strahlende, vertrauensvolle Persönlichkeiten wirken magnetisch!

NE: Wie meinen Sie das genau?

BE: Nun, testen Sie sich selber: Wo beziehen Sie Bargeld? Am Bankschalter oder am Bankautomaten? Vermutlich ist Ihnen das egal. Eher sogar am Bankautomaten, das geht schneller und ist einfach.

Doch wo lassen Sie sich lieber für eine grosse Hypothek oder für eine hohe Geldanlage beraten? Via Internet oder lieber durch einen persönlichen Berater? Jetzt plötzlich wird der Faktor Mensch sehr wichtig! Vertrauen ist angesagt!

Viele informieren sich bestimmt via Internet und suchen dann einen guten Berater auf. Doch was tun sie, wenn ihnen der Berater absolut unsympathisch ist? Wenn einfach kein Vertrauen wachsen kann? Sicher werden sie für ihr wichtiges Anliegen eine andere Bank suchen.

Täglich gehen in Unternehmen Millionen verloren, weil sich Verkäufer, Berater und Angestellte nicht auf den Kunden einstimmen. Kluge Unternehmen investieren bereits heute in Menschlichkeit und Persönlichkeit. Denn nur mit Menschlichkeit gewinnt man einen

Kunden langfristig und baut das nötige Vertrauen auf.

NE: Es ist also nicht wichtig, was wir sagen, sondern wie wir es sagen? Da kann ich Ihnen folgen. Sie haben Ihre öffentlichen und firmeninternen Seminare in eine spannend-magische Geschichte mit dem Namen »Die AHA-Expedition« verpackt. Wie kamen Sie auf diese Idee?

BE: Es ist die hohe Schule der Psychologie. Schon Konfuzius wusste:

- Sage es mir. – Ich werde es vergessen!
- Erkläre es mir. – Ich werde mich erinnern!
- Lass es mich selber tun. – Ich werde verstehen!
- … und ich ergänze: »Lass es mich mental, mit inneren Bildern, erleben – und ich werde es nie vergessen!«

Ich verknüpfe das Fachwissen, welches ich über ein Jahr recherchierte, mit einer Bildergeschichte.

NE: Erzählen Sie unseren Leserinnen und Lesern, worum es in der Geschichte geht?

BE: Gern. Sie erleben, zusammen mit den vier Helden Ingo, Steffi, Dominique und Georg, eines der grössten Kommunikationsabenteuer aller Zeiten:

Ausgerüstet mit Aufzeichnungen von Ingos Grossvater, einem alten Kapitän, suchen Sie mit den Vieren nach dem »Vermächtnis der Pharaonen«. In dessen Tagebüchern stand, dass Sie auf eine abgelegene Insel fliegen sollen, denn dort verbirgt sich das Geheimnis.

In einem lebhaften Fischerdorf beginnt die »AHA-Expedition 1«. Wir sind im Herzstück des Verkaufs und der Persönlichkeit angekommen. Wir begleiten Ingo, Steffi, Dominique, Georg (vier unterschiedliche Persönlichkeiten), welche sich auf die abenteuerliche »AHA-Expedition 2« vorbereiten. Die vier, und natürlich Sie mit den anderen Seminarteilnehmern, finden heraus:

Wie Sie sympathisch wirken und langfristiges Kundenvertrauen aufbauen können.
Wie Sie in der gleichen Sprache wie Ihr Kunde sprechen können.
Weiter werden Sie in das Herzstück von wirklich erfolgreichen Kunden- und Verkaufsgesprächen eingeweiht. Zusammen erarbeiten wir sogar eine Dreiecksmethode, wie Sie einem Menschen etwas Unangenehmes sehr einfach mitteilen können.

Auf der »AHA-Expedition 2« lernen Sie das Geheimnis des Denkens und Sprechens kennen! Was gibt es alles für Denk- und Sprechmöglichkeiten? Wie kann man was verstehen? Wie wirkt sich das auf Ihr Verhalten aus?

Erfahren Sie die Wirkung des »Vermächtnisses der Pharaonen«, glücklich zu sein und Glück zu verbreiten. Ein unvergessliches, spannend-magisches Abenteuer, das Sie ein Leben lang begleitet: Die AHA-Expedition!
Übrigens: Wenn Sie in unseren Seminaren nicht lachen, erhalten Sie Ihr Geld zurück!

NE: Das Lachen ist Ihnen wichtig. Sie gehen in Ihren Seminaren ja sehr charismatisch auf jeden einzelnen Teilnehmer ein. Wo haben Sie das gelernt?

BE: Jeder Mensch hat irgendwo seine Gabe erhalten. Meine liegt darin, dass ich Menschen sehr gut spüre, fühle, verstehe, mich in sie hineinversetzen und auf sie einstimmen kann. Es funktioniert einfach.

Natürlich gehört grosses Grundwissen dazu! So bezieht sich auch mein Seminarstoff auf über 20 Jahre Berufserfahrung mit Kunden. Das Beobachten und Hinterfragen von Menschen in Diskussionen, ihr Verhalten, Ihr Denken verstehen wollen, das war und ist mein Antrieb, seit ich denken kann. Recherchen von wissenschaftlich anerkannten Instituten und bekannten Kommunikationsspezialisten gehören auch dazu. Wie gesagt, ich nahm mir über ein Jahr Zeit dafür.

Dabei studierte ich natürlich auch mein Verhalten peinlichst genau: den Menschen spüren, sich synchronisieren und mit ihm in der gleichen Sprache sprechen, so dass er sich »zu Hause« fühlt. Natürlich muss man sich selbst treu und ehrlich bleiben.

Es ist also alles sehr authentisch, denn das war und ist auch mein Verkaufserfolg in den über 20 Jahren an der Kundenfront. Kein Wunder also, dass unsere Versicherungsagentur in kurzer Zeit eine der erfolgreichsten in der Schweiz wurde.

Das Interview führte
Wolfgang Ahrendt
(redaktion@noch-erfolgreicher.com).

Kontaktadresse:
Bruno Erni Erfolgsberater GmbH,
CH-8442 Hettlingen
Telefon: 0041 (0) 52 233 99 88
www.erfolgsberater.ch
www.brunoerni.ch

Bruno Erni, Jahrgang 1968, begann seinen Weg im Aussendienst einer grossen Schweizer Versicherung, baute dort in kürzester Zeit eine der erfolgreichsten Hauptagenturen auf, bis er mit Insider-Kommunikation® als selbstständiger Verkaufs-, Persönlichkeits- und Kommunikations-Trainer seine eigene Firma gründete. In seinen Seminaren macht er auf einfachem Weg Kommunikation für jedermann sichtbar. Dabei nutzt er als charismatischer und mitreissender Entertainer alle Kommunikationskanäle und regt seine Zuhörer zum sofortigen Umsetzen des Erlernten an.