

# Beratungsprozesse in munio

## Beratungspsychologie als wichtiger Bestandteil in der Kundenberatung

Versetzen Sie sich mal in die folgende Situation:

Sie schlendern durch die Stadt, die Sonne scheint und Sie gehen an einem Eiscafé vorbei. Ihr Appetit meldet sich. Sie wollen ein Eis essen. Nur welches? Schoko, Erdbeere oder doch lieber etwas Ausgefalleneres wie Malaga? Sie überlegen: „So viele Kalorien, was sagt meine Frau dazu? Dicker Bauch! Und ein bisschen teuer ist es auch, aber Lust hätte ich schon, und die Sonne scheint ...“

Man unterscheidet hier zwischen dem rationalen und emotionalen Kunden.

Bis Sie sich schließlich entscheiden, ob Sie ein Eis essen, welche Sorte Sie wählen und wie viel es sein soll, durchlaufen Sie Entscheidungsprozesse und erklimmen Stück für Stück eine Entscheidungsprozesse nach der anderen.

Jeder macht es!

Genau aus diesem Grund haben wir **munio** als einen Beratungsprozess aufgebaut, basierend auf den Erkenntnissen der modernen Beratungspsychologie.

Man unterscheidet hier zwischen dem rationalen und emotionalen Kunden.



Beide Kundentypen erfordern einen spezifischen Beratungsprozess und müssen durch Sie als Berater vom Anfang der Beratung bis zum Ende zur Entscheidung geführt und geleitet werden.

Der rationale Kundentyp geht dabei vergleichend, fast zögernd vor: Er sucht und vergleicht Alternativen, bevor er sich für eine Lösung entscheidet.

In **munio** haben Sie deshalb die Möglichkeit wirklich Schritt für Schritt dem Kunden Ihre Auswahlprozesse zu zeigen und leicht darzustellen. Sie kommunizieren mit Ihrem Kunden auf gleicher Augenhöhe. Sie können Ihrem Kunden mehrere Depotvorschläge anbieten, um ihm wirklich die Möglichkeit zu geben, sich selbst aktiv zu entscheiden.

Der emotionale Kunde muss durch Sie als Berater begeistert und verzaubert werden.

Reißen Sie Ihren Kunden mit!

In **munio** können Sie ihn anhand von vielfältigen Graphiken und anschaulichen Beispielen erfolgreich zur Entscheidung führen.

Nutzen auch Sie die Möglichkeiten, die **munio** Ihnen gibt, um Ihre Beratungen nicht ins Leere laufen zu lassen!