

# 6 Fehler, die 95 Prozent aller Berater in Gesprächen machen

Von Redaktion |

15.11.2023 12:08, aktualisiert am 15.11.2023 12:08

Kunden- und Beratungsgespräche beherrschen Makler und Berater. Vor allem diejenigen, die schon Jahrzehnte unterwegs sind. Meinen sie. Bei über 90 Prozent meiner Makler-Coaching-Kunden ist das nicht der Fall. Besonders bei den erfahrenen Maklern. Weil sich Muster eingeschliffen haben, die den Abschluss eher verhindern als unterstützen. Wenn Makler die sechs Fehler in Stärken umdrehen, steigen die Erfolgsquoten – und der Spaß an Beratungs-Gesprächen.

---

## Diese sechs Fehler erschweren Abschlüsse

Kunden- und Beratungsgespräche können entspannt und erfolgreich verlaufen, wenn Makler einige Faktoren beachten. Bei vielen findet leider eher das Gegenteil statt. Sechs Fehler tauchen immer wieder auf, verhindern den Erfolg und machen Gespräche anstrengend:

- Berater hören nicht zu oder sie tun nur so, als würden sie zuhören.
- Sie quatschen die Leute zu, reden am Stück, liefern Inhalte, von denen sie nicht wissen, ob sie ihre Gesprächspartner wirklich interessieren.
- Makler haben ihre Kernbotschaften nicht festgeschrieben. Sie schwimmen, wenn es zur Sache geht – sie sind nicht positioniert.
- Sie stellen zu wenige und die falschen Fragen. Sie sind unvorbereitet und kommunizieren zufällig und spontan. Motto: Ich kann das auch so.
- Sie reden zu kompliziert und können komplexe Sachverhalte nicht einfach darstellen.
- Sie haben vor allem den Abschluss im Sinn und sind deshalb wenig souverän und schlagfertig.