



Stappenplan bespreking adviesrapport

- 1) Lees adviesrapport heel goed door en maak vooraf wat aantekeningen zodat goed voorbereid aan het gesprek begint.
- 2) Korte samenvatting geven wat er in het 1^e gesprek besproken is waarbij je de prioritering van de behoeftes nog even goed doorloopt en checkt bij klant of deze samenvatting klopt.
- 3) Bespreek het budget wat er in het 1^e gesprek is vastgesteld en check nog even of deze nog klopt.
- 4) Bespreek het goede nieuws:
 - Ik heb goed nieuws: we hebben in dit rapport gekeken naar uw financiële doelen en de haalbaarheid om deze ook daadwerkelijk te realiseren. Daarbij hebben we gekeken naar uw budget en we hebben gezocht naar maatwerk oplossingen die aansluiten bij uw klant- en risicoprofiel. Ook eventuele fiscale voordelen zijn meegenomen in dit rapport. We zijn er in geslaagd om uw doelen (deels) te realiseren en zullen iedere 2 jaar samen opnieuw kijken of alles nog volgens plan verloopt en of er wijzigingen nodig zijn
- 5) Bespreek de prioriteiten in volgorde van belangrijkheid op de volgende manier:
 - Benoemde de 1^e prioriteit en benoem waarom deze voor de klant zo belangrijk was. Hierbij is het terughalen van de emotie achter de behoefte essentieel
 - Check bij de klant of dit klopt
 - Benoem wat de maandelijkse investering is die in het rapport genoemd wordt
 - Vraag aan de klant of dit bedrag akkoord is of dat hij wil starten met een ander bedrag
 - Klant geeft aan wat zijn keuze is
 - Reactie adviseur: ok, dan gaan we dit zo voor u regelen (invullen in adviesrapport, zodat klant ook voelt dat dit zo geregeld wordt)
 - Benoemde de 2^e prioriteit en benoem waarom deze voor de klant zo belangrijk was. Hierbij is het terughalen van de emotie achter de behoefte essentieel
 - Check bij de klant of dit klopt
 - Benoem wat de maandelijkse investering is die in het rapport genoemd wordt

- Vraag aan de klant of dit bedrag akkoord is of dat hij wil starten met een ander bedrag
- Klant geeft aan wat zijn keuze is
- Reactie adviseur: ok, dan gaan we dit zo voor u regelen (invullen in adviesrapport, zodat klant ook voelt dat dit zo geregeld wordt)
- Benoemde de 3^e prioriteit en benoem waarom deze voor de klant zo belangrijk was. Hierbij is het terughalen van de emotie achter de behoefte essentieel
- Check bij de klant of dit klopt
- Benoem wat de maandelijkse investering is die in het rapport genoemd wordt
- Vraag aan de klant of dit bedrag akkoord is of dat hij wil starten met een ander bedrag
- Klant geeft aan wat zijn keuze is
- Reactie adviseur: ok, dan gaan we dit zo voor u regelen. (invullen in adviesrapport, zodat klant ook voelt dat dit zo geregeld wordt)

6) Vat kort samen waar jullie het over eens zijn geworden en sluit dan als volgt af:

We hebben nu besproken dat we uw financiële doelen als volgt in gaan vullen:

Doel 1..... Doel 2 Doel 3.....

Totale investering wordt dan € 1845,-. Wat ik van u nog even wil weten is of u dat in een keer wilt betalen of in 10 termijnen ?

Reactie klant: In 10 termijnen

Reactie adviseur: Dan maak ik dat voor u in orde (adviesrapport laten ondertekenen)

Andere mogelijke reactie klant: Ik wil hier even over nadenken

Dan komt de gouden hypothetische vraag

Als ik u nou kan aanbieden om dit bedrag te verwerken in uw maandelijkse inleg. Gaan we dan zaken doen?

Reactie klant:

Ja, dan wel

Reactie adviseur:

Mooi dan gaan we dat zo regelen. Zo blijven uw maandlasten hetzelfde maar u bouwt de eerste 2 jaar dan wel wat minder op. Dit wordt de jaren daarna meer dan goed gemaakt.

Zullen we de ingangsdatum van de producten deze maand of volgende maand in laten gaan?

Afsluiten onderhoudsabonnement

Goed, we hebben nu een mooie start gemaakt met het verwezenlijken van uw financiële doelen en vanaf nu zal ik u blijven begeleiden zodat deze doelen ook haalbaar blijven. Het verloop van uw leven gaat nooit in 1 rechte lijn maar u zal geregeld een bocht maken in uw leven. Mijn rol als adviseur is dat u niet bij de eerste verandering al uit de bocht vliegt. Mijn rol is dat ik uw adviescoach ben en dat ik periodiek met u aan tafel zit om te kijken of we op koers liggen of dat er eventuele wijzigingen nodig zijn. Ik bied daarvoor een onderhoudsabonnement aan. Deze kunt u maandelijks of jaarlijks betalen. Als u kiest voor jaarlijks, breng ik maar 11 maanden in rekening. Per jaar kost het u €.... Per maand kost het onderhoud abonnement € ...

Welke kan ik voor u in orde maken?

Vermijd in het 2^e gesprek

- Vaktaal
- Teveel productinformatie
- Teveel praten
- Twijfel bij afsluiten (gebruik consequent keuzetechnieken)

Tot slot:

Een aanpak waarbij je gebruik maakt van deelafsluiting leidt gegarandeerd tot:

Meer omzet, hogere conversie, meer onderhoudsabonnementen en een hogere klanttevredenheid. De klant krijgt namelijk wat hij ook echt nodig heeft: een adviesrapport met alle bijpassende oplossingen in plaats van 1 of 2.