



### Lektion 3 Auftreten beim Bankgespräch

[Logo]

Lektion 3	Auftreten beim Bankgespräch
<b>Text</b>	<b>Lerneinheit 3.1: Geschäftsidee überzeugend formulieren</b>  In dieser Lerneinheit lernen Sie, <ul style="list-style-type: none"><li>• die wichtigsten Aspekte der Geschäftsidee auf den Punkt zu bringen.</li></ul>
<b>Rainer</b>  <b>Maike</b>	[Rainer:] In unserer „Fahrstuhl-Übung“ können Sie trainieren, Ihre Geschäftsidee kurz und verständlich zu beschreiben. Die „Fahrt“ dauert aber nur 60 Sekunden. Sie müssen sich also wirklich auf die wesentlichen Punkte beschränken.  [Maike:] Bevor Sie in den „Fahrstuhl“ steigen, dürfen Sie sich einen kleinen „Spickzettel“ vorbereiten. Lassen Sie uns mit der Geschäftsidee beginnen.

<p><b>Spickzettel</b></p>	<p><b>Spickzettel: Meine Geschäftsidee</b></p> <p>Wenn Sie die folgenden Fragen beantworten, haben Sie schon die wichtigsten inhaltlichen Punkte zusammen. Schreiben Sie diese bitte nur in Stichworten und nicht in ganzen Sätzen auf Ihren Spickzettel.</p> <p>Mein Angebot?</p> <p>Das Besondere an der Geschäftsidee?</p> <p>Woher kommt die Idee?</p> <p>Persönliche Fähigkeiten?</p> <p>[Drucken] [ &gt;&gt;Speichern]</p>
<p><b>Einleitung</b></p>	<p>So, nun geht es in den Fahrstuhl. Klicken Sie auf „Start“, wenn Sie anfangen wollen. Und auf „Stopp“, wenn Sie vorzeitig fertig sind. Sie haben 60 Sekunden Zeit. Achten Sie darauf, dass Sie alle wesentlichen Punkte berücksichtigen. Drücken Sie sich klar und verständlich aus. Stellen Sie sich vor, Sie würden einem 15-jährigen Schüler Ihre Idee vorstellen.</p> <p>Wiederholen Sie diese Übung ruhig ein paar Mal. Klicken Sie dazu einfach auf „noch einmal“. Zwischen den Übungen können Sie Ihren Spickzettel aufrufen und überprüfen, ob Sie „im Fahrstuhl“ an alles gedacht haben. Steigen Sie nun in den Fahrstuhl, indem Sie auf Start klicken.</p>
<p><b>Fahrstuhlsimulation</b></p>	<p>[Fahrstuhl fährt]</p>
<p><b>Text</b></p>	<p>Nun sollten Sie Ihre Geschäftsidee „aus dem FF“ formulieren können. Übrigens: bei Ihrem Bankgespräch können Sie sich schon ein paar Minuten mehr Zeit nehmen. Was Sie aber in dieser Übung gelernt haben sollten, ist, das Wesentliche Ihrer Geschäftsidee zu erkennen und klar und verständlich „rüberzubringen“.</p>

<b>Lerneinheit 3.2</b>	<b>Marketing- und Vertriebskonzept formulieren</b>
<b>Text</b>	<p><b>Lektion 3: Auftreten beim Bankgespräch</b>  <b>Lerneinheit 3.2: Marketing- und Vertriebskonzept formulieren</b></p> <p>In dieser Lerneinheit lernen Sie,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ das Marketing- und Vertriebskonzept kurz und verständlich zu beschreiben.</li> </ul>
<b>Rainer/Maike</b>	<p>[Rainer:] Genauso wie Ihr Vorhaben und Ihre Geschäftsidee, sollten Sie auch Ihr Marketing- und Vertriebskonzept formulieren können. Sie wissen aus unseren ersten Lektionen, dass Banken sehr viel Wert darauf legen. Hier lernen Sie nun, die wichtigsten Inhalte eines Marketing- und Vertriebskonzepts auf den Punkt zu bringen.</p> <p>[Klicken Sie auf die andere Person]</p> <p>[Maike:] In Ihrem Marketing- und Vertriebskonzept dreht sich alles um die Frage: Wie bringe ich mein Angebot „an den Mann“ bzw. „die Frau“? Keine einfache Frage! Bevor es in den „Fahrstuhl“ geht, bereiten Sie daher am besten erst wieder einen Spickzettel vor.</p>
<b>Spickzettel</b>	<p><b>Spickzettel: Mein Marketing- und Vertriebskonzept</b></p> <p>Wenn Sie die folgenden Fragen beantworten, haben Sie schon die wichtigsten inhaltlichen Punkte zusammen. Schreiben Sie diese bitte nur in Stichworten und nicht in ganzen Sätzen auf Ihren Spickzettel.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Markt             <ul style="list-style-type: none"> <li>Wer sind meine Kunden?</li> <li>Der Nutzen meines Angebots?</li> <li>Wer sind meine Konkurrenten?</li> <li>Unterschied zum Angebot der Konkurrenz?</li> </ul> </li> </ol>

	<p>2. Preis Höhe des Preises? Berechnungsgrundlage?</p> <p>3. Vertrieb Wie kommt Produkt zum Kunden? Wie teuer ist Vertrieb?</p> <p>4. Werbung Werbung für Angebot?</p> <p>[Drucken] [ &gt;&gt;Speichern]</p>
<b>Fahrstuhl-simulation</b>	[Fahrstuhl fährt]
<b>Text</b>	Nun sollten Sie Ihr Marketing- und Vertriebskonzept Geschäftsidee „aus dem FF“ formulieren können. Übrigens: bei Ihrem Bankgespräch können Sie sich schon ein paar Minuten mehr Zeit nehmen. Was Sie aber in dieser Übung gelernt haben sollten, ist, das Wesentliche Ihres Marketing- und Vertriebskonzepts zu erkennen und klar und verständlich „rüberzubringen“.

<b>Lerneinheit 3.3</b>	<b>Finanzplan überzeugend formulieren</b>
<b>Text</b>	<p><b>Lektion 3: Auftreten beim Bankgespräch</b></p> <p><b>Lerneinheit 3.3:</b> Finanzplan überzeugend formulieren</p> <p>In dieser Lerneinheit lernen Sie,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die wichtigsten Aspekte des Finanzplans auf den Punkt zu bringen.</li> <li>▪</li> </ul>
Rainer/Maike	[Rainer:] Kommen wir nun zum dritten und letzten Teil dieser Übung. Dass Sie mit Zahlen umgehen und kaufmännisch denken können, zeigen Sie in Ihrem Finanzplan.

	<p>[Klicken Sie auf die andere Person]</p> <p>[Maike:] Ihr Existenzgründungsberater wird von Ihnen wissen wollen, wie Sie Ihr Startkapital aufbringen wollen. Also: wie Sie Ihre Investitionen finanzieren wollen. Dazu gehört auch die Anlaufzeit, in der Sie wahrscheinlich nur wenig Umsatz machen werden. Bereiten Sie auch hier zunächst wieder einen Spickzettel vor.</p>
Spickzettel	<p><b>Spickzettel: Mein Finanzplan</b></p> <p>Wenn Sie die folgenden Fragen beantworten, haben Sie schon die wichtigsten inhaltlichen Punkte zusammen. Schreiben Sie diese bitte nur in Stichworten und nicht in ganzen Sätzen auf Ihren Spickzettel.</p> <p>Kapitalbedarf für Gründung?</p> <p>Kapitalbedarf für betriebliche Kosten?</p> <p>Private Lebenshaltungskosten?</p> <p>Wie viel Eigenkapital ist vorhanden?</p> <p>Wie viel Fremdkapital ist notwendig?</p> <p>Welches Förderdarlehen ist geeignet?</p> <p>Gewinne für 1., 2. und 3. Jahr: wie ermittelt?</p> <p>Laufende Ausgaben bezahlbar? (Liquiditätsvorschau)?          [Drucken] [<a href="#">&gt;&gt;Speichern</a>]</p>
Fahrstuhl-simulation	<p>[Fahrstuhl fährt]</p>
Text	<p>Nun sollten Sie Ihren Finanzplan „aus dem FF“ formulieren können. Übrigens: bei Ihrem Bankgespräch können Sie sich schon ein paar Minuten mehr Zeit nehmen. Was Sie aber in dieser Übung gelernt haben sollten, ist, das Wesentliche Ihres Finanzplans zu erkennen und klar und verständlich „rüberzubringen“.</p>

## Einheit 4

### Gesprächstechniken

<b>Lerneinheit 3.4</b>	<b>Gesprächstechniken</b>
<b>Text</b>	<p><b>Lektion 3: Auftreten beim Bankgespräch</b></p> <p><b>Lerneinheit 3.4: Gesprächstechniken</b></p> <p>In dieser Lerneinheit lernen Sie,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Inhalte einer guten Gesprächsführung kennen und bewerten.</li> </ul>
<b>Rainer/Maike</b>	<p>[Rainer:] Wie Sie die wichtigsten Inhalte „auf den Punkt bringen“, haben Sie nun trainiert. Bei unserer nächsten Übung erhalten Sie einige Tipps zum Auftreten und zu Gesprächstechniken.</p> <p>[Klicken Sie bitte auf die andere Person]</p> <p>[Maike:] Also mich würde zum Beispiel interessieren, welche Rolle ich bei einem solchen Gespräch eigentlich spiele, worüber ich mir klar sein sollte und wie ich den Verlauf des Gesprächs beeinflussen kann.</p> <p>[Rainer:] Hierzu gibt es einige Grundregeln. Fangen wir mit der Rolle an, die Sie im Gespräch spielen. Auf der nächsten Seite haben wir einige Tipps dazu zusammengestellt. Leider hat der Text einige Lücken. Können Sie die füllen?</p>
<b>Lückentext Bearbeitung zeitlich befristet: 60 sec</b>	<p><b>Ihre Rolle beim Bankgespräch</b></p> <p>Zunächst sollten Sie sich darüber im Klaren sein, welche Rolle Sie beim Bankgespräch spielen. Sie sind kein <b>Bittsteller</b>, der um Geld bittelt. Sie sind aber auch nicht der „Star“-Gründer mit der Super-<b>Geschäftsidee</b>, auf den die Bank nur gewartet hat. Sie sind jemand, der eine solide und <b>zuverlässige Geschäftsbeziehung</b> zu einer Bank oder Sparkasse aufbauen möchte. Und von dieser guten Beziehung haben beide etwas: Sie erhalten einen <b>Kredit</b> und die Bank erhält diesen Kredit plus der <b>Zinsen</b> von Ihnen zurück.</p> <p>Selbstverständlich haben Sie sich vor dem Gespräch über die <b>Konditionen</b> verschiedener Banken erkundigt. Sie wissen also worüber Sie sprechen.</p>

	<p>Alles in allem also Grund genug, <b>selbstbewusst</b> (aber nicht überheblich) aufzutreten.</p> <p>Es spricht übrigens nichts dagegen, dass Sie z.B. einen Unternehmensberater oder Freund mit zum Bankgespräch nehmen. Aber drei Dinge müssen klar sein:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1.) Sie spielen die <b>Hauptrolle</b>.</li><li>2.) Sie <b>beantworten</b> die Fragen des Kundenberaters.</li><li>3.) Sie treffen die <b>Entscheidungen</b>.</li></ol>
<p><b>Lückentext</b> <b>Rückmeldung in</b> <b>Sprechblase</b></p>	<p>[Sprechblase 1] Herzlichen Glückwunsch! Sie haben alle Lücken richtig ausgefüllt. Klicken Sie auf „weiter“. &gt;&gt; <u>weiter</u></p> <p>[Sprechblase 2 „Fehler“] Wenn der Text aber noch die ein oder andere Lücke hat, klicken Sie einfach auf „Noch einmal versuchen“. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, den Lückentext erneut zu bearbeiten. Sie können aber auch zur nächsten Lektion mit „weiter“ springen. &gt;&gt; <u>Noch einmal versuchen</u> &gt;&gt; <u>weiter</u></p> <p>[Sprechblase 3 „Zeit abgelaufen“] Die Zeit hat nicht ausgereicht? Klicken Sie einfach auf „Noch einmal versuchen“ und bearbeiten Sie den Text erneut. Sie können aber auch zur nächsten Lektion mit „weiter“ springen. &gt;&gt; <u>Noch einmal versuchen</u> &gt;&gt; <u>weiter</u></p>

<b>Rainer</b>	<p>Kommen wir nun zum zweiten Punkt: Als guter Gesprächspartner kennen Sie nicht nur Ihre eigenen Ziele und Interessen, sondern machen sich auch Gedanken über die Interessen Ihres Gegenübers. Welche Bedenken könnte er bzw. sie haben? Aus welche Gründen könnte er einen Kredit verweigern? Und vor allem: Mit welchen Argumenten können Sie diese Bedenken zerstreuen?</p>
<b>Text</b>	<p>Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen. Lassen Sie sich ruhig Zeit dafür. Die Fragen und Ihre Antworten können Sie anschließend ausdrucken.</p>
<b>Quiz</b>	<p>Welche Interessen könnte mein Gesprächspartner haben?          _____</p> <p>Welche Bedenken könnte er haben?          _____</p> <p>Wie kann ich seine Bedenken entkräften?          _____</p>
<b>Text</b>	<p>Sie haben nun etwas über Ihre Rolle im Bankgespräch erfahren. Wir stellen Ihnen nun verschiedene Dialogsituationen vor, die Sie jeweils anschließend bewerten.</p>
<b>Text</b>	<p><b>Dialogsituation 1</b></p> <p><b>Dialog A:</b></p> <p><u>Kreditberater:</u> „Wir machen leider immer wieder die Erfahrung, dass Betriebe in der Gastronomie relativ schnell wieder schließen müssen. Ich weiß nicht, ob Ihnen bewusst ist, dass die Risiken in dem Bereich relativ hoch sind.“</p> <p><u>Gründer:</u> „Also ich finde als Unternehmer muss man auch optimistisch sein und nicht immer nur schwarz sehen. Außerdem habe ich Ihnen ja</p>

	<p>gesagt, dass ich seit meiner Jugend davon träume, so ein Lokal hier am Ort aufzumachen.“</p> <p><b>Dialog B:</b></p> <p><u>Kreditberater:</u> „Wir machen leider immer wieder die Erfahrung, dass Betriebe in der Gastronomie relativ schnell wieder schließen müssen. Ich weiß nicht, ob Ihnen bewusst ist, dass die Risiken in dem Bereich relativ hoch sind.“</p> <p><u>Gründer:</u> „Ja, ich weiß. Ich habe daher in meinem Businessplan Maßnahmen entwickelt, um mögliche Risiken zu vermeiden. Grundlage hierfür sind meine langjährige Berufserfahrung und aktuelle Daten aus der Branche, in der ich mein Unternehmen gründe.“</p> <p>[Drucken]</p>
<p><b>Single choice</b></p>	<p>In welchen der beiden Dialogen hat der Gründer Ihrer Ansicht nach richtig reagiert?</p> <p>Dialog A</p> <p><b>Dialog B</b></p> <p>In beiden Dialogen</p>
<p><b>bei falscher Antwort</b></p>	<p>Das war leider nicht richtig. Lesen Sie sich die beiden Dialoge noch einmal durch und versuchen Sie es anschließend erneut. Oder wechseln Sie zur nächsten Übung mit „weiter“.</p> <p>&gt;&gt; <u>Noch einmal versuchen</u></p> <p>&gt;&gt; <u>weiter</u></p>
<p><b>bei richtiger Antwort</b></p>	<p>Herzlichen Glückwunsch. Das war richtig. Wenn Sie mehr dazu lesen möchten, klicken Sie auf Infotext. Oder klicken Sie auf „weiter“.</p> <p>&gt;&gt; <u>Infotext</u></p> <p>&gt;&gt; <u>weiter</u></p>

	<p><b>Infotext:</b></p> <p><b>Auf Gesprächspartner eingehen</b></p> <p>Der Gründer geht auf die Bedenken seines Gesprächspartners ein und sorgt auf diese Weise für Klarheit. Ihr Kreditberater muss den Eindruck haben, dass Sie seine Bedenken ernst nehmen und konkret darauf antworten. Benutzen Sie daher keine Allgemeinplätze und „klopfen Sie keine Sprüche“.</p> <p>Und: Stellen Sie sich auf das Informationsbedürfnis Ihres Gesprächspartners ein. Ein Banker will wissen, ob es sich lohnt, in Ihr Vorhaben zu investieren. Ihre persönlichen Träume und Wünsche sind dabei uninteressant.</p>
<b>Text</b>	<p><b>Dialogsituation 2:</b></p> <p><b>Dialog A:</b></p> <p><u>Kreditberater:</u> „Ich habe mir Ihr Vermarktungskonzept angesehen. Sie schreiben, Sie haben bereits einen Auftraggeber für Ihre Tischlerei.“</p> <p><u>Gründerin:</u> (sieht Kreditberater an) „Ja.“</p> <p><u>Kreditberater:</u> „Aber mir ist nicht so ganz klar, wie Sie weitere Auftraggeber ansprechen wollen. Und was wollen Sie tun, wenn Ihnen nun der hier vorzeitig abspringt?“</p> <p><u>Gründerin:</u> (sieht Kreditberater an): „Ja daran habe ich auch gedacht. Ich habe daher gemeinsam mit einer Werbeagentur Maßnahmen entwickelt, wie ich weitere Kunden akquirieren kann. Ich habe das Angebot dabei. Wenn Sie möchten, können wir es gerne einmal durchgehen.,“</p> <p><b>Dialog B:</b></p> <p><u>Kreditberater:</u> „Ich habe mir Ihr Vermarktungskonzept angesehen. Sie schreiben, Sie haben bereits einen Auftraggeber für Ihre Tischlerei.“</p>

	<p><u>Gründerin:</u> (blättert in ihrem Businessplan) „hm“</p> <p><u>Kreditberater:</u> „Aber mir ist nicht so ganz klar, wie Sie weitere Auftraggeber ansprechen wollen. Und was wollen Sie tun, wenn Ihnen nun der hier wieder abspringt?“</p> <p><u>Gründerin:</u> (blättert noch in ihrem Businessplan, dann:) „Ja daran habe ich auch gedacht. Ich habe mir daher von einer Werbeagentur Maßnahmen entwickeln lassen. Hier ist es, Sie können es sich ja nachher einmal anschauen.“</p>
<p><b>Single choice</b></p>	<p>In welchem der beiden Dialoge hat die Gründerin Ihrer Ansicht nach richtig reagiert?</p> <p><b>Dialog A</b></p> <p>Dialog B</p> <p>In beiden Dialogen</p>
<p><b>bei falscher Antwort</b></p>	<p>Das war leider nicht richtig. Lesen Sie sich die beiden Dialoge noch einmal durch und versuchen Sie es anschließend erneut. Oder wechseln Sie zur nächsten Übung mit „weiter“.</p> <p>&gt;&gt; <u>Noch einmal versuchen</u></p> <p>&gt;&gt; <u>weiter</u></p>
<p><b>bei richtiger Antwort</b></p>	<p>Herzlichen Glückwunsch. Das war richtig. Wenn Sie mehr dazu lesen möchten, klicken Sie auf Infotext. Oder klicken Sie auf „weiter“.</p> <p>&gt;&gt; <u>Infotext</u></p> <p>&gt;&gt; <u>weiter</u></p> <p><b>Infotext: Aktives Zuhören</b></p> <p>„Aktives Zuhören“ ist eine der wichtigsten Gesprächstechniken. Zeigen Sie Ihrem Kreditberater, dass Sie aufmerksam zuhören. Schauen Sie</p>

	<p>ihn an und beschäftigen Sie sich nicht mit anderen Dingen während er spricht. Aktives Zuhören ist nicht nur höflich, sondern signalisiert Ihrem Gesprächspartner: Mich interessiert, was Sie sagen.</p> <p>&gt;&gt; <u>weiter</u></p>
<p><b>Text</b></p>	<p><b>Dialogsituation 3:</b></p> <p><b>Dialog A:</b></p> <p><u>Kreditberater:</u> „Das hört sich ja alles ganz gut an. Ich werde Ihre Unterlagen im Haus prüfen lassen. Sobald Sie uns den noch fehlenden Kostenvoranschlag einreichen, dauert es noch cirka 10 Tage. Dann hören Sie von uns.“</p> <p><u>Gründer:</u> „Gut, Sie erhalten dann von mir innerhalb der nächsten drei Tage den fehlenden Kostenvoranschlag. Und Sie würden sich in den darauffolgenden 10 Tagen melden.“</p> <p><b>Dialog B:</b></p> <p><u>Kreditberater:</u> „Das hört sich ja alles ganz gut an. Ich werde Ihre Unterlagen im Haus prüfen lassen. Sobald Sie uns den noch fehlenden Kostenvoranschlag einreichen, dauert es noch cirka 10 Tage. Dann hören Sie von uns.“</p> <p><u>Gründer:</u> „Gut, vielen Dank. Dann warte ich, bis Sie sich melden.“</p>
<p><b>Single choice</b></p>	<p>In welchem der beiden Dialoge hat der Gründer Ihrer Ansicht nach richtig reagiert?</p> <p><b>Dialog A</b></p> <p>Dialog B</p> <p>In beiden Dialogen</p>

<p><b>bei falscher Antwort</b></p>	<p>Das war leider nicht richtig. Lesen Sie sich die beiden Dialoge noch einmal durch und versuchen Sie es anschließend erneut. Oder wechseln Sie zur nächsten Übung mit „weiter“.</p> <p>&gt;&gt; <u>Noch einmal versuchen</u></p> <p>&gt;&gt; <u>weiter</u></p>
<p><b>bei richtiger Antwort</b></p>	<p>Herzlichen Glückwunsch. Das war richtig. Wenn Sie mehr dazu lesen möchten, klicken Sie auf Infotext. Oder klicken Sie auf „weiter“.</p> <p>&gt;&gt; <u>Infotext</u></p> <p>&gt;&gt; <u>weiter</u></p> <p><b>Infotext: Zusammenfassung</b></p> <p>Die „Zusammenfassung“ ist ebenfalls eine wichtige Gesprächstechnik. Sie sorgt für Verbindlichkeit („Sie erhalten dann von mir...“) und macht Ihrem Gesprächspartner deutlich, dass Sie alles verstanden haben und wie die nächsten Schritte aussehen werden. Die „Zusammenfassung“ eignet sich auch dann, wenn Sie Zweifel haben, dass Sie Ihren Gesprächspartner richtig verstanden haben: „Habe ich Sie richtig verstanden, dass.....?“</p> <p>&gt;&gt; <u>weiter</u></p>
<p><b>Text</b></p>	<p><b>Dialogsituation 4:</b></p> <p><b>Dialog A:</b></p> <p><u>Kreditberater:</u> „Was ist eigentlich das Besondere an Ihrem Angebot? Sie sagen, Sie möchten Blumen verkaufen. Aber meines Wissens gibt es ganz in der Nähe Ihres Standortes schon zwei Geschäfte. Wie wollen Sie sich von denen unterscheiden?“</p> <p><u>Gründerin:</u> „Ich kenne das Angebot dieser beiden Geschäfte sehr gut. Mein Angebot unterscheidet sich aber deutlich von dem meiner</p> <p><u>Wettbewerber:</u> Ich habe mehrere Weiterbildungen in „floraler Kunst“ besucht. Schauen Sie, ich habe einige Fotos dabei. Da sehen Sie, dass</p>

	<p>das etwas anderes ist, als die herkömmliche Blumenbinderei. Diese kleinen Blumenkunstwerke fertige ich individuell. Sie halten ca. 14 Tage, was sehr lange ist. In der Art sind sie auch für Hotels und Pensionen geeignet, von denen wir ja hier am Ort sehr viele haben.“</p> <p><b>Dialog B:</b></p> <p><u>Kreditberater:</u> „„Was ist eigentlich das Besondere an Ihrem Angebot. Sie sagen, Sie möchten Blumen verkaufen. Aber meines Wissens gibt es ganz in der Nähe Ihres Standortes schon zwei Geschäfte. Wie wollen Sie sich von denen unterscheiden?“</p> <p><u>Gründer:</u> „Mein Angebot ist ganz anders als das meiner Konkurrenten. Meine Sträuße und Gestecke sind viel schöner und halten auch länger. Die gefallen einfach jedem. Ich habe einen Kurs besucht und hoffe natürlich, dass meine Konkurrenten diese Technik nicht beherrschen.“</p> <p>[Drucken]</p>
<p><b>Single choice</b></p>	<p>In welchem der beiden Dialoge hat der Gründer Ihrer Ansicht nach richtig reagiert?</p> <p><b>Dialog A</b></p> <p>Dialog B</p> <p>In beiden Dialogen</p>
<p><b>bei falscher Antwort</b></p>	<p>Das war leider nicht richtig. Lesen Sie sich die beiden Dialoge noch einmal durch und versuchen Sie es anschließend erneut. Oder wechseln Sie zur nächsten Übung mit „weiter“.</p> <p>&gt;&gt; <u>Noch einmal versuchen</u></p> <p>&gt;&gt; <u>weiter</u></p>
<p><b>bei richtiger Antwort</b></p>	<p>Herzlichen Glückwunsch. Das war richtig. Wenn Sie mehr dazu lesen möchten, klicken Sie auf Infotext. Oder klicken Sie auf „weiter“.</p> <p>&gt;&gt; <u>Infotext</u></p> <p>&gt;&gt; <u>weiter</u></p>

	<p><b>Infotext: Präzise formulieren</b></p> <p>Um das Alleinstellungsmerkmal Ihres Angebots deutlich zu machen, sollten Sie so genau wie möglich sagen, was das Besondere daran ist. Vermeiden Sie allgemeine Formulierungen wie zum Beispiel „Mein Angebot ist besser, schöner, schneller.“ Das ist alles sehr relativ. Wenn möglich zeigen Sie Zeichnungen, Fotos oder bringen Sie Ihr Produkt mit. Je präziser Sie Ihr Angebot beschreiben desto besser kann es sich Ihr Gesprächspartner vorstellen.</p>
	<p><b>Dialogsituation 5:</b></p> <p><b>Dialog A:</b></p> <p><u>Kreditberater:</u> „Warum möchten Sie sich eigentlich selbständig machen?“</p> <p><u>Gründer:</u> „Ich arbeite seit vielen Jahren als Angestellter und habe in letzter Zeit immer wieder Ärger mit meinem Chef. Na ja, und in meinem Alter kriegt man keinen neuen Job mehr. Da bleibt ja nur die Selbständigkeit. Ich weiß, dass ich da mehr arbeiten muss. Das wird sicher hart, aber lieber das als der ständige Ärger im Betrieb. Außerdem habe ich mir ja schon seit längerem Gedanken über meine Geschäftsidee gemacht. Ich glaube das wird ganz gut werden.“</p> <p><b>Dialog B:</b></p> <p><u>Kreditberater:</u> „Warum möchten Sie sich eigentlich überhaupt selbständig machen?“</p> <p><u>Gründer:</u> „Ich arbeite seit vielen Jahren als Angestellter. Nun ist mir schon vor zwei Jahren die Idee gekommen, mich selbständig zu machen. Ich fühle mich jung genug noch einmal etwas Neues zu beginnen. Ich würde gerne ‚Herr im eigenen Haus sein‘ und meine Ideen verwirklichen. Das ist doch eine tolle Sache, wenn man seine eigenen Vorstellungen umsetzen kann. Also ich traue mir das zu. Ich habe Führungserfahrung, bin gesundheitlich fit und habe schon im Betrieb immer wieder neue Aufgaben übernommen. Das macht mir einfach Spaß, auch wenn es viel Arbeit ist.“</p>
<p><b>Single choice</b></p>	<p>In welchem der beiden Dialoge hat der Gründer Ihrer Ansicht nach richtig reagiert?</p>

	<p>Dialog A</p> <p><b>Dialog B</b></p> <p>In beiden Dialogen</p>
<p><b>bei falscher Antwort</b></p>	<p>Das war leider nicht richtig. Lesen Sie sich die beiden Dialoge noch einmal durch und versuchen Sie es anschließend erneut. Oder wechseln Sie zur nächsten Übung mit „weiter“.</p> <p>&gt;&gt; <u>Noch einmal versuchen</u></p> <p>&gt;&gt; <u>weiter</u></p>
<p><b>bei richtiger Antwort</b></p>	<p>Herzlichen Glückwunsch. Das war richtig. Wenn Sie mehr dazu lesen möchten, klicken Sie auf Infotext. Oder klicken Sie auf „weiter“.</p> <p>&gt;&gt; <u>Infotext</u></p> <p>&gt;&gt; <u>weiter</u></p> <p><b>Infotext: Begeisterung</b></p> <p>Um Ihren Kundenberater zu überzeugen, gehört auch Begeisterung dazu. Denn nur, wenn Sie sich tatsächlich selbständig machen möchten und nicht aus der Not heraus gründen, werden Sie auch die nicht selten harte Anlaufphase durchhalten. Ihre Motivation und Begeisterung für Ihr Vorhaben sollte der Kundenberater hören können.</p>
	<p><b>Dialogsituation 6:</b></p> <p><b>Dialog A:</b></p> <p><u>Kreditberater:</u> „Wie können wir sicher sein, dass Sie Ihr Darlehen auch pünktlich zurückzahlen werden?“</p> <p><u>Gründerin:</u> „Jetzt habe ich schon so lange mein privates Konto bei Ihnen. Wie können Sie mich so etwas fragen? Ich habe mein Konto immer</p>

	<p>gut geführt und habe bisher bei Ihnen noch nie einen Kredit in Anspruch genommen. Außer meinen Dispo. Also Sie sollten wirklich wissen, dass Sie Ihr Darlehen von mir auf jeden Fall zurückbekommen.“</p> <p><b>Dialog B:</b></p> <p><u>Kreditberater:</u> „Wie können wir sicher sein, dass Sie Ihr Darlehen auch pünktlich zurückzahlen werden?“</p> <p><u>Gründerin:</u> Ja ich weiß, das ist für Sie natürlich entscheidend. Ich bin ja bereits eine langjährige Kundin Ihres Hauses und habe mir vor unserem Gespräch noch einmal meine Kontoauszüge angesehen. Ich denke, dass Sie mit meiner Kontoführung ganz zufrieden sein können. Ich habe auch sonst keinerlei Schulden, wie Sie anhand meiner Vermögensübersicht sehen können. So viel zur Vergangenheit.</p> <p>Für die Zukunft habe ich in meiner Finanzplanung die anstehenden Zinsen und Tilgungsraten berücksichtigt bzw. werde diese korrigieren so bald ich von Ihnen die genauen Konditionen erfahre. Ja und dann hoffe ich natürlich, dass ich Sie vom Erfolg meines Vorhabens überzeugen kann.,,</p>
<p><b>Single choice</b></p>	<p>In welchem der beiden Dialoge hat die Gründerin Ihrer Ansicht nach richtig reagiert?</p> <p>Dialog A</p> <p><b>Dialog B</b></p> <p>In beiden Dialogen</p>
<p><b>bei falscher Antwort</b></p>	<p>Das war leider nicht richtig. Lesen Sie sich die beiden Dialoge noch einmal durch und versuchen Sie es anschließend erneut. Oder wechseln Sie zur nächsten Übung mit „weiter“.</p> <p>&gt;&gt; <u>Noch einmal versuchen</u></p> <p>&gt;&gt; <u>weiter</u></p>
<p><b>bei richtiger Antwort</b></p>	<p>Herzlichen Glückwunsch. Das war richtig. Wenn Sie mehr dazu lesen möchten, klicken Sie auf Infotext. Oder klicken Sie auf „weiter“.</p> <p>&gt;&gt; <u>Infotext</u></p>

	<p>&gt;&gt; <u>weiter</u></p> <p><b>Infotext: Gelassen bleiben</b></p> <p>Auch wenn Sie Fragen gestellt bekommen, die Sie vielleicht als Vorwurf oder als unangenehm empfinden, sollten Sie gelassen und offen reagieren. Ihr Kundenberater will Sie nicht beleidigen, sondern ist dazu verpflichtet, bestimmte Informationen bei Ihnen einzuholen. Stellen Sie sich daher auch auf solche Fragen ein.</p> <p>&gt;&gt; <u>weiter</u></p>
<b>Rainer</b>	<p>Sie haben nun einige Gesprächstechniken kennen gelernt. Üben Sie sie zum Beispiel im Gespräch mit Freunden, um Sie später „im Ernstfall“, gezielt einzusetzen.</p> <p>Zum Abschluss dieser Lektion haben wir für Sie einen Merktzettel zusammengestellt, auf dem noch einmal die wichtigsten Informationen aufgeführt sind. Diesen Merktzettel können Sie ausdrucken.</p>
	<p><b>Auftreten beim Bankgespräch</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1.) Üben Sie, Ihre Geschäftsidee, Ihre Vermarktungs- und Vertriebskonzept und Ihren Finanzplan auf den Punkt zu bringen. Beschreiben Sie Ihr Vorhaben so, dass Sie auch ein Laie versteht. Ihr Kreditberater kann daraus auch schließen, wie Sie gegenüber Kunden auftreten.</li><li>2.) Seien Sie sich über Ihre Rolle, die Sie in dem Gespräch einnehmen, bewusst. Wenn Sie einen Unternehmensberater, Bekannten oder Angehörigen mitnehmen: Klären Sie auf jeden Fall vorher die Rollenverteilung. Die Hauptrolle spielen in jedem Fall Sie selbst!</li><li>3.) Seien Sie sich über die Ziele des Gesprächs im Klaren. Überlegen Sie auch, welche Interessen, aber auch Bedenken, Ihr Gesprächspartner haben könnte.</li><li>4.) Zeigen Sie sich selbstbewusst, informiert und freundlich. Aber nicht: überheblich, besserwisserisch und einschmeichelnd! Hören Sie</li></ol>

	<p>aktiv zu und vermeiden Sie Missverständnisse, indem Sie bestimmte Sachverhalte zusammenfassen. Zu Gesprächstechniken und Körperhaltung finden Sie im Buchhandel eine große Auswahl an Literatur.</p> <p>5.) Schaffen Sie Vertrauen und stellen Sie von sich aus alle notwendigen Informationen zur Verfügung.</p> <p>6.) Sprechen Sie öffentliche Förderprogramme offensiv an und nutzen Sie sie.</p> <p>7.) Erscheinen Sie in angemessener Kleidung. Ihr Gesprächspartner kann daraus schließen, dass Sie auch zu anderen Geschäftsterminen ein geeignetes „Outfit“ tragen. Es muss zu Ihnen und zu Ihrer Tätigkeit passen.</p> <p>8.) Machen Sie sich während des Gesprächs Notizen und fertigen Sie nach dem Gespräch zu Hause ein kurzes Ergebnisprotokoll an.</p>
	<p>Möchten Sie die bisherigen Informationen vertiefen und noch weitere Finanzierungsthemen bearbeiten? Dann wählen Sie einfach eine weitere Lektion aus. Zur Verfügung stehen Lektion 1: Das Bankgespräch, Lektion 2: Unterlagen vorbereiten, Lektion 4: Termin vereinbaren, Lektion 5: Vorhaben präsentieren und Lektion 6: Bankgespräch nachbereiten.</p> <p>Klicken Sie dazu auf der nächsten Seite einfach auf „Übersicht“</p>