

Die **QUESTITUDE**TM - Methode Gute Fragen. Gut beraten.



Die **QUESTITUDE**TM - Methode

Gute Fragen. Gut beraten.



Die **QUESTITUDE**TM – Methode

Die **QUESTITUDE**TM - Methode schafft eine Gesprächskultur für eine Finanzberatung, die den Menschen konsequent vor das Produkt stellt.

„Kunden sind die Experten ihres Lebens – gute Beratung beginnt mit guten Fragen.“

QUESTITUDETM steht für eine Haltung [attitude] des bewussten Fragens [question].

Die **QUESTITUDE**TM - Methode

- steht für eine Beratungswelt, in der kritisches und fragendes Denken als Stärke gilt, in der Neugier, Dialog und Erkenntnis die Grundlage für Beratung und Geschäftserfolg sind.
- strukturiert Gespräche entlang von Lebensrealitäten: Das entspricht viel stärker der psychologischen Wirklichkeit von Menschen.
- verkörpert die Fähigkeit, durch Fragen Denken zu vertiefen und Entwicklung anzustoßen – bei sich selbst und bei seinen Kunden.
- hilft Beratern, mit ihren Kunden über die menschlichen Hintergründe finanzieller Entscheidungen zu sprechen. Das ist die Basis für tiefere Kundengespräche über Geld und Leben.
- baut darauf auf, dass gute Finanzentscheidungen aus einem Verständnis des Lebenskontextes entstehen. Das ist Lebensberatung im Kontext von Finanzen, keine Verkaufsberatung.
- normalisiert bekannte Tabuthemen der Beratung und schafft damit Gesprächsräume, die sonst kaum entstehen.

Unsere Beratungsdienstleistungen:

- Ausbildung zum **Certified QUESTITUDE**TM **Advisor**.
- Das **QUESTITUDE**TM Organisationsprogramm – wenn es um viel und viele geht.
- Der **QUESTITUDE**TM Nachfolge-Dialog.
- Der **QUESTITUDE**TM Unternehmer-Dialog.

Die **QUESTITUDE**TM - Methode verändert die Art, wie Finanzberater mit Menschen über Geld sprechen - Techniken altern, Haltungen bleiben.

Die **QUESTITUDE**TM - Methode Gute Fragen. Gut beraten.

Institut für angewandte Finanzpsychologie
Janko Laumann, MA

T: 0171 387 20 30

M: Janko.Laumann@GeldundGehirn.de

I: Questitude.de