

Vertriebsorientierte Firmenkundenberatung im BankingWorkspace – „KBM Firmenkunde“

Qualifizierungsbausteine Inhouse



GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.

#trainieren „Technische
Umsetzung KBM“

#trainieren „Ganzheitliche Beratung
& Cross-Selling“

#trainieren „KBM Firmenkunde“

#optimieren „Workshop
Best Practice KBM“

#optimieren „Training
on the Job“

#trainieren „WebTraining: Technische Umsetzung und Administration“



Ihr Nutzen:

- Die verantwortlichen Personen erhalten die Fähigkeit, die technischen und rechtlichen Voraussetzungen für eine **erfolgreiche Umsetzung des „KBM Firmenkunde“** zu schaffen.
- Voreinstellungen in der **Omnikanalplattform/Bankingworkspace**
- Entscheidungshilfen
- Umsetzungshilfen zu administrativen Aufgaben
- Raum für individuellen Austausch und Fragen

Unser Angebot:

- Dauer: **WebTraining** 90-120 Minuten
- Preis: auf Anfrage

Trainer:

- Tobias Hepp, VR-Bank NordRhön eG und Firmenkundentrainer der GenoAkademie

Inhalte:

- Unterstützung bei der Einführung und der technischen Umsetzung – „von der Technik bis zum Vertrieb“
- Erläuterungen zur Administration der Omnikanalplattform incl. Rechte- und Rollen-Konzept
- Parametrisierung der agree21-Anlassvorlagen

Zielgruppe:

- Leiter/-innen Firmenkundenbetreuung
- Projektverantwortliche BWS Firmenkunden
- Mitarbeiter/-in der Abteilungen Organisation und Administration

#trainieren „Ganzheitliche Beratung & Cross-Selling“

Ihr Nutzen:

- Ihre Berater weiten den Beratungsfokus vom Kreditgeschäft auf die **weiteren Beratungsthemen** aus.
- Ihre Berater schärfen den Blick für kundenindividuelle **Zusatzbedarfe** und erhalten Impulse zur aktiven Ansprache und **Bedarfsweckung**.

Unser Angebot:

- Gruppentraining bei Ihnen vor Ort
- Dauer: 1 Tag
- Preis: auf Anfrage
- max. 12 Teilnehmer

Trainer:

- Firmenkundentrainer der GenoAkademie



Inhalte:

- Bank und Beraterselbstverständnis im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung
- Signalerkennung in den Beratungsthemen der Genossenschaftlichen Beratung
 - vom Zahlungsverkehr über die Absicherung bis zur Vermögensanlage
 - Aktiv-Aktivgeschäft generieren
- Von der Signalerkennung zur Bedarfsweckung
- Verbindliche Ansprache von Verbundleistungen

Zielgruppe:

- Mitarbeiter/-in der Firmenkundenberatung mit dem Ziel, über die ganzheitliche Betrachtung des Kunden die Cross-Selling-Quote zu erhöhen

#trainieren „KBM Firmenkunde“ (FK510002)

Ihr Nutzen:

- Ihre Berater trainieren die **vertriebsorientierte Umsetzung** des „KBM Firmenkunde“ unter Einsatz der mobile devices.
- Sicherheit gewinnen im Umgang mit der **Omnikanalberatung**
- Der Einsatz des „KBM Firmenkunde“ unterstützt dabei, mehr **private Ziele und geschäftliche Vorhaben** beim Kunden zu erwecken und die **Kundenbindung** zu festigen.
- Durch die Nutzung der Werkzeuge und Visualisierungen entstehen neue Denkanstöße und **Mehrwerte** beim Kunden.

Unser Angebot:

- Gruppentraining bei Ihnen vor Ort
- Dauer / Detailinhalte: individuell auf Basis der Veränderungsintensität zum bisherigen Betreuungskonzept und der Vorkenntnisse (Vorgespräch mit Projektverantwortlichen zu den gewünschten Schwerpunkten)
- Preis: auf Anfrage
- max. 12 Teilnehmer

Trainer:

Firmenkundentrainer der GenoAkademie

Inhalte:

- Bank und Berater-Selbstverständnis im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung
- Kunden- und vertriebsorientierte Übersetzung der bisherigen Gesprächsführung (inkl. Vor- und Nachbereitung) in die Omnikanalberatung
- Einsatz des Kundencockpits
- Gewerblichen und privaten Bedarf des Kunden herausarbeiten
- Verschiedene Werkzeuge für den Strategie-Dialog mit dem Firmenkunden nutzen
- Konkrete Handlungsempfehlungen entwickeln und abschlussorientiert präsentieren
- Ausnutzung des Cross-Selling-Potenzials

Zielgruppe:

- Firmen- und Gewerbekundenberater



#optimieren „Training on the Job“

Ihr Nutzen:

- Ihre Berater klären im Rahmen einer Arbeitsplatzbegleitung ihre individuellen Fragestellungen und erhalten ein persönliches Feedback zur eigenen **Optimierung**.
- Vorbereitung des Gesprächs, Gesprächsdurchführung und Nachbereitung finden gemeinsam statt, um damit die situative **Unterstützung** zu gewährleisten.
- Souveränes **Einbinden der Technik** ins Kundengespräch

Unser Angebot:

- Arbeitsplatzbegleitung vor Ort in Live-Kundengesprächen
- Max. 2 Gespräche pro Tag inkl. individueller Gesprächsvorbereitung und -nachbereitung sowie Feedback
- Preis: auf Anfrage

Empfehlung: pro Berater ein Gespräch zum Start der Umsetzung und ein weiterer Termin nach 2-3 Monaten

Inhalte:

- Unterstützung bei der Vorbereitung unter Klärung individueller technischer, methodischer und fachlicher Fragestellungen zur Beratung
- Begleitung im Kundengespräch
- Feedback mit Hinweisen und Tipps zur Optimierung der individuellen Gesprächsführung und Steigerung des Vertriebs Erfolgs für die Bank

Zielgruppe:

- Firmen- und Gewerbekundenberater

Trainer:

- Firmenkundentrainer der GenoAkademie



#optimieren „Workshop Best Practice KBM“

Ihr Nutzen:

- Ihre Berater bekommen einen Einblick in die **laufenden Neuerungen** „KBM Firmenkunde“
- Ihre Berater erhalten weitere Impulse für die **vertriebliche Umsetzung** von „KBM Firmenkunde“.
- Ihre Berater erhalten **neue Ideen** durch Ihre Kollegen und den Trainer für die Umsetzung von „KBM Firmenkunde“!
- Ihre Berater stärken ihre Abschlusssicherheit

Unser Angebot:

- Vorgespräch mit Projektverantwortlichen zum bisherigen Umsetzungserfolg
- Gruppentraining bei Ihnen vor Ort
- max. 12 Teilnehmern
- Dauer 1 Tag (Präsenz oder digital)
- Preis: auf Anfrage



Inhalte:

- Laufende Aktualisierungen auf der Omnikanalplattform – bleiben Sie auf dem neusten Stand im „KBM Firmenkunde“
- Der „rote Faden“ durch das Gespräch
- Moderierter Erfahrungsaustausch
- Was läuft gut? Was kann ich noch optimieren?
- Welche Herausforderungen haben sich bei der Umsetzung ergeben?
- Ableitung von Handlungserfordernissen, Abschlussorientierung und verbindliche Überleitung auf Folgegespräche

Zielgruppe:

- Firmen- und Gewerbekundenberater

Trainer:

- Firmenkundentrainer der GenoAkademie