

Bildung mit Mehrwert

Individualtrainings im Bereich
Privatkunden

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Soft Skills im Vertrieb

Erfolgreiche Beratung beginnt mit starker Kommunikation.

Vertriebsteams stehen in der Bankenwelt enorm unter Druck

- Erhöhte Kundenerwartungen
- Digitale Angebote wachsen
- Margen schrumpfen

Fachwissen und Prozesse sind meist gut etabliert – doch der entscheidende Erfolgsfaktor liegt oft woanders: **in den Soft Skills**. Unsere praxisnahen Vertriebstrainings unterstützen Berater*innen dabei, Kundengespräche souverän, zielgerichtet und erfolgreich zu führen – vom ersten Kontakt bis zum Abschluss.

Soft Skills im Vertrieb

Erfolgreiche Beratung beginnt mit starker Kommunikation.

- Kommunikationsstil und Vertrauensaufbau sind entscheidender als demografische Merkmale
(*Simon-Kucher Banking-Vertriebsstudie 2025*)
- Kundenorientierung und Gesprächskompetenz gelten als zentrale Erfolgsfaktoren
(*Horváth-Studie zur Vertriebstransformation*)
- Soft Skills steigern nachweislich Kundenzufriedenheit, Abschlussquote und Cross-Selling-Potenzial
(*SpringerLink & DGFP-Studien*)

Wer heute im Vertrieb erfolgreich sein will, braucht mehr als gute Produkte – gefragt sind kommunikative Stärke, ein feines Gespür für unterschiedliche Persönlichkeiten, ein klarer Gesprächsaufbau und die Fähigkeit, Kunden mit relevanten Impulsen zu erreichen.

Kommunikative Kompetenz entscheidet heute mit über den Vertriebserfolg – **unsere Trainings setzen genau dort an.**

Vertriebstrainings, die Wirkung zeigen

Individualtrainings im Bereich Privatkunden

Unser Trainingsportfolio im Überblick

Kommunikation in schwierigen Situationen

- [Erfolgreiche Kommunikation neuer Kontomodelle](#)
- [Herausfordernde Kommunikation in sich veränderten Situation - Souverän im Umgang mit kritischen Kunden und sich selbst](#)
- [Souveräne Kommunikation im privaten Umfeld: Umgang mit Fragen zu neuen Kontomodellen](#)
- [Kritische Kundengespräche erfolgreich meistern](#)

Typgerechte Kommunikation

- [Biostruktur 1: Schlüssel zur Selbstkenntnis](#)
- [Biostruktur 2: Schlüssel zur Menschenkenntnis](#)

Beratungskompetenz mit Struktur

- [Vertriebsansätze in der Analysephase](#)
- [Erfolgreicher Abschluss - Treffen statt zielen](#)
- [Kenne deinen Kunden - mehr wissen. Besser beraten.](#)
- [Genossenschaftliche Beratung für Seiteneinsteigende](#)

Vertriebstrainings, die Wirkung zeigen

Individualtrainings im Bereich Privatkunden

Aktive & nutzenorientierte Ansprache - und Kommunikationstechniken

- Ansprache die wirkt – Ab sofort mehr Kundentermine für die Beratung
- Vertriebliche Grundlagen: Das Einmaleins des Servicevertriebs

Weitere Themen

- Flexibles lernen: Ein maßgeschneidertes Konzept zur Steigerung des Vertriebs
- Training on the Job

Ist das Passende nicht dabei?

Dann empfehlen wir ein persönliches Gespräch, um Ihre Ziele, Erwartungen und Rahmenbedingungen gemeinsam zu klären – um ein Trainingskonzept zu finden, das genau zu Ihnen passt.



Vertriebstrainings, die Wirkung zeigen

Bausteine und Ihre Einsatzbereiche

Unsere Trainings werden stets auf die Bedürfnisse und Strukturen Ihrer Bank abgestimmt und können individuell durch Training on the Job, eLearning, Webinare und Feedback ergänzt werden – für ein maßgeschneidertes, ganzheitliches Trainingskonzept.



Präsenzseminare

Intensives Lernen in direkter Interaktion mit Trainer und Gruppe. Ideal für Wissensvermittlung, Vertiefung komplexer Inhalte, praktische Übungen und Erfahrungsaustausch.

Training on the Job (TOJ)

Praxisorientierte Qualifizierung direkt am Arbeitsplatz. Ideal für unmittelbaren Wissenstransfer, Anwendung in realen Aufgaben und nachhaltige Kompetenzentwicklung.

eLearning

Digitale Lernmodule für individuelles Tempo, zeit- und ortsunabhängige Nutzung. Ideal für Grundlagenvermittlung, Vorbereitung und Nachbereitung von Trainings.

Webinare

Kompakte Online-Sessions, flexibel, ortsunabhängig und praxisnah. Ideal für schnelle Wissensvermittlung, Einführungen und interaktive Q&A – alles in Echtzeit.

Feedback

Strukturierte Rückmeldung zur Leistungsbewertung und Weiterentwicklung. Fördert Qualität, Reflexion und den Transfer in die Praxis.

Vertriebstrainings, die Wirkung zeigen

Individualtrainings im Bereich Privatkunden

Kommunikation in schwierigen Situationen

- PK550059: Erfolgreiche Kommunikation neuer Kontomodelle
- PK550068: Herausfordernde Kommunikation in sich verändernden Situationen - Souverän im Umgang mit kritischen Kunden und sich selbst
- PK570039: Souveräne Kommunikation im privaten Umfeld - Umgang mit Fragen zu neuen Kontomodellen
- Kritische Kundengespräche erfolgreich meistern

Erfolgreiche Kommunikation neuer Kontomodelle

NUTZEN

Ihre Mitarbeitenden erhalten einheitliche Kommunikationsrichtlinien und Argumentationsleitfäden. Sie begleiten das Thema im Gespräch mit ihren Kunden ruhig und souverän. Darüber hinaus ermöglicht das Training den Mitarbeitenden ihr Selbstbewusstsein zu stärken und auch herausfordernde Gespräche erfolgreich zu führen.

INHALTE

- Aktiv Preisgespräche wirkungsvoll führen können
- Ziele und Bedeutung des Projektes für die Bank (durch Vorstand)
 - Einleitung in das Training
 - Veränderung – der Umgang damit
 - Motivation – Was Kunden antreibt
 - Nutzen und Argumentation
 - ... allgemein
 - ... der Bank
 - ... des Beraters
 - ... der Produkte
 - Der Preis und seine Bedeutung
 - Die Preisverteidigung
 - Umgang mit Einwänden – die Grundlagen
 - Einwände und Preisattacken gekonnt entkräften
 - Reflexion zum Training

RAHMENBEDINGUNGEN

- Zielgruppe: Mitarbeiter mit Kundenkontakt
- Art: Gruppentraining in Präsenz
- Max. Teilnehmende: 15
- Dauer: 1 Tag | 1/2 Tag
- Preis: 2.300,00 € | 1.650,00 Euro

Herausfordernde Kommunikation in sich verändernden Situationen – Souverän im Umgang mit kritischen Kunden und sich selbst

NUTZEN

Die Teilnehmenden lernen Grundlagen der Kommunikation in herausfordernden Situationen kennen. Sie werden dadurch in die Lage versetzt, kritischen Kunden souverän zu begegnen und herausfordernde Situationen zu deeskalieren. Zudem sind sie in der Lage, Stressreaktionen sowohl bei Kunden als auch bei sich selbst zu erkennen und souverän damit umzugehen.

INHALTE

- Veränderung erzeugt Reibung
- Kunden-, Beraterperspektive
- Stress hat zwei Gesichter
- Was bei Stress im Körper passiert
- Die Wahrnehmung
- Ebenen der Kommunikation
- Hören – Hinhören – aktiv Zuhören
- Worte und ihre Wirkung
- Kritische Kunden – welche Aussagen treffen sie?
- Chancen in sich verändernden Situationen
- Die 3-Schritt Methode
- Resilienz Definition
- Resilienz: Bedeutung in unterschiedlichen Situationen
- Stress Reflektion
- Resilienz Stärken

RAHMENBEDINGUNGEN

- Zielgruppe: Beratende und Servicekräfte der Bank
- Art: Gruppentraining in Präsenz
- Max. Teilnehmende: 15
- Dauer: 1 Tag
- Preis: 2.300,00 Euro pro Tag

Souveräne Kommunikation im privaten Umfeld: Umgang mit Fragen zu neuen Kontomodellen

NUTZEN

Die Teilnehmenden lernen, wie sie im privaten Umfeld professionell, verständnisvoll und sicher auf Fragen und Anmerkungen zu den neuen Kontomodellen reagieren können und erfolgreich zur Einholung von Zustimmungen beitragen, ohne ihre private Rolle zu kompromittieren.

INHALTE

- Ziele und Bedeutung des Projektes für die Bank (durch Vorstand)
- Bedeutung der Mitarbeitenden als Botschafter*innen im privaten Umfeld
- Das Wesentliche zu den neuen Kontomodellen und der Mehrwert für Kunden
- Wofür steht die VB ...
- Kommunikationstechniken für das private Umfeld
 - Grundhaltung
 - klare und sachliche Antworten
 - Abgrenzung
- Schwierige Situationen souverän meistern
- Deeskalationsstrategien
- Aktive Unterstützung der Bank durch Motivation der Kunden die Zustimmung abzugeben

RAHMENBEDINGUNGEN

- Zielgruppe: Mitarbeitende ohne Kundenkontakt
- Art: Webinar
- Max. Teilnehmende: 25
- Dauer: 2 Stunden
- Preis: 1.650,00 Euro

Kritische Kundengespräche erfolgreich meistern

NUTZEN

Ihre Mitarbeitenden sind in der Lage, schwierige Situationen im Kundenkontakt souverän und lösungsorientiert zu meistern. Sie lernen, auch in angespannten oder emotional aufgeladenen Gesprächen einen konstruktiven Austausch zu ermöglichen und gemeinsam mit dem Kunden tragfähige Lösungen zu finden. Dabei entwickeln sie die Fähigkeit, herausfordernde Gesprächssituationen mit mehr Gelassenheit und Klarheit zu bewältigen. Gleichzeitig stärken sie ihr Rollenverständnis als verlässliche Ansprechpartner für den Kunden und als verantwortungsbewusste Vertreter und Schutzinstanz ihrer Bank.

INHALTE

- Herausfordernde Situationen bei Beschwerden, Emotionen und Unerwartetes im Kundenkontakt:
- Herausforderungen als Geschenk.
 - der Einfluss meiner Trigger, Treiber und Werte.
 - Reklamationen und Beschwerden: Gesprächsstruktur und Situationsanalyse
 - Deeskalation mit der richtigen Fragetechnik, Selbstoffenbarung und Abgrenzung.
 - das Gespräch mit den einzelnen Beschwerdetypen führen.

RAHMENBEDINGUNGEN

- Zielgruppe: Mitarbeitende mit Kundenkontakt
- Art: Gruppentraining in Präsenz
- Max. Teilnehmende: 12
- Dauer: 1 Tag
- Preis: 2.300,00 Euro

Vertriebstrainings die Wirkung zeigen

Individualtrainings im Bereich Privatkunden

Typgerechte Kommunikation

- PK610009: Biostruktur 1: „Schlüssel zur Selbstkenntnis“
- PK610010: Biostruktur 2: „Schlüssel zur Menschenkenntnis“

Biostrukturanalyse: STRUCTOGRAM - Schlüssel zur Selbstkenntnis

NUTZEN

Der Mitarbeitende ist in der Lage, z.B. Verkaufstechniken oder Führungsmethoden zu entwickeln, die zu seiner Persönlichkeit passen. Sein Verhalten gegenüber anderen Menschen wird sensibilisiert und das Eingehen auf deren Individualität wird gesteigert. Er optimiert seine Sozialkompetenz, um ein vertrauensvolles Verhältnis zu Kunden und Mitarbeitenden aufzubauen und erhält eine gesicherte Systematik, um Mitarbeitende motiviert und damit wirksamer zu führen.

INHALTE

- Der Mitarbeitende lernt einen bedeutenden Menschen genauer kennen: Sich selbst
- Er wird befähigt andere Menschen besser zu verstehen und auf ihre Individualität einzugehen
- Das Structogramm als visualisiertes Ergebnis der Biostruktur gibt dem Mitarbeitenden den Schlüssel zur Selbstkenntnis
- Der Mitarbeitende erhält die genaue Kenntnis seiner Biostruktur und damit seiner individuellen Chancen und Risiken
- Der Mitarbeitende wird befähigt die Biostruktur anderer Menschen zu erkennen
- Der Mitarbeitende lernt die individuellen Grund- und Kaufmotive und die damit verbundenen Bedürfnisse verschiedener Menschen kennen.

RAHMENBEDINGUNGEN

- Zielgruppe: Anlageberater*innen
- Art: Gruppentraining in Präsenz
- Max. Teilnehmerzahl: 15
- Dauer: 1 Tag
- Preis: 2.300,00 EUR pro Tag (plus 55,00 EUR pro Teilnehmer für Lehrmittel)

Biostrukturanalyse: TRIOGRAM - Schlüssel zur Menschenkenntnis

NUTZEN

Auf Basis der Kenntnis der eigenen Biostruktur lernen die Mitarbeitenden nun, die Persönlichkeitsstruktur anderer zu erkennen und einzuschätzen. Diese Erkenntnisse sind beeindruckend und helfen den Mitarbeitenden im Umgang mit anderen Menschen Verhalten besser zu deuten und optimieren so die eigene Sozialkompetenz.

INHALTE

- Menschenkenntnis als Schlüssel zum Erfolg
- Vertrauen als Basis für das Kundengeschäft
- Die Subjektivität Ihres Urteils
- Ihre Sympathien und Antipathien
- Nutzen Sie Ihre Vorurteile
- Von der Selbstkenntnis zur Menschenkenntnis
- Erkennen Sie Biostrukturen
- Das Erkennen von Dominanzen
- Der erste Kundenkontakt
- Gesprächssituationen richtig einschätzen
- Körpersprache deuten
- Übersicht über wesentliche Dominanz-Merkmale
- Analyse zur Menschenkenntnis (Übungen)

RAHMENBEDINGUNGEN

- Zielgruppe: Anlageberater*innen
- Art: Gruppentraining in Präsenz
- Max. Teilnehmerzahl: 15
- Dauer: 1 Tag
- Preis: 2.300,00 EUR pro Tag (plus 55,00 EUR pro Teilnehmer für das Lehrmittel)

Vertriebstrainings die Wirkung zeigen

Individualtrainings im Bereich Privatkunden

Beratungskompetenz mit Struktur

- PK550066: Vertriebsansätze in der Analysephase
- PK550067: Erfolgreicher Abschluss - Treffen statt zielen
- PK550064: Kenne deinen Kunden - mehr wissen. Besser beraten
- PK610031: Genossenschaftliche Beratung für Seiteneinstiegende

Vertriebsansätze in der Analysephase

NUTZEN

Die Teilnehmenden werden in die Lage versetzt, den Kunden wo immer möglich, emotional abzuholen, und ihn somit in seine persönliche „Wunschwelt“ zu begleiten. Die nutzenorientierte Moderation in Verbindung mit der zuvor erarbeiteten Gesprächsstruktur (roter Faden) führt zu einem angenehmen Gesprächsverlauf. Durch diese Kompetenzausstrahlung fühlt sich der Kunde gut aufgehoben und im besten Fall „wie beim Freund auf dem Sofa“. Erst durch die in dieser Atmosphäre gewonnenen Informationen hat der Beratende die Möglichkeit entsprechende Produkte zur Erfüllung der Kundenwünsche auszuwählen.

INHALTE

- Die Begrüßung
- Die Intensivierung
- Die aktive Kundenansprache mit Einwänden
- Die Fragen:
 - „Ich-sehe-was, was du nicht siehst“-Spiel
 - Die Fragearten
 - Der Umgang mit den Fragearten
 - Kaufspiel
- Die Analyse
- Der rote Faden - Teil 1
- Das Training des roten Fadens – Teil 1
- Die Blitzlichtrunde

RAHMENBEDINGUNGEN

- Zielgruppe: Mitarbeitende im Kundenkontakt
- Art: Gruppentraining in Präsenz
- Max. Teilnehmende: 15
- Dauer: 1 Tag
- Preis: 2.300,00 EUR pro Tag

HINWEIS

Um die erlernten Inhalte und entwickelten Gesprächsansätze direkt im Arbeitsalltag umzusetzen, empfehlen wir im Anschluss an das Gruppentraining ein ergänzendes Training on the Job.

[Weitere Infos](#)



Erfolgreicher Abschluss - Treffen statt zielen

NUTZEN

Je nach Konzept, Produkt oder Neigung ist der Mitarbeitende in der Lage, verschiedenen Abschlusstechniken zielführend anzuwenden und somit die Wahrscheinlichkeit des Abschlusses zur Kundenwunscherfüllung deutlich zu erhöhen.

INHALTE

- Der Einstieg in die Präsentation
- Der rote Faden Teil 2
- Das Pencil-Selling
- Die Produkteigenschaften und ihr Nutzen
- Die Präsentation
- Planung und Vorgehensweise
- Eine Auswahl der Abschlusstechniken vorstellen und trainieren
- Die vorgezogene Abschlusstechnik
- Einladungsabschluss, Alternativabschluss
- Säulenabschluss, Balkenabschluss
- Kreisabschluss, Prioritätenabschluss
- Matrixabschluss
- T-Abschluss, Welpenabschluss, ...
- Wie „mache ich den Sack zu“?

RAHMENBEDINGUNGEN

- Zielgruppe: Mitarbeitende im Kundenkontakt
- Art: Gruppentraining
- Max. Teilnehmende: 15
- Dauer: 1 Tag
- Preis: 2.300,00 EUR pro Tag

HINWEIS

Um die erlernten Inhalte und entwickelten Gesprächsansätze direkt im Arbeitsalltag umzusetzen, empfehlen wir im Anschluss an das Gruppentraining ein ergänzendes Training on the Job.

[Weiter Infos](#) 

Kenne Deinen Kunden. Mehr wissen. Besser beraten.

NUTZEN

Die Teilnehmenden werden in die Lage versetzt, zusätzliche Vertriebsansätze in der Analysephase eines Kundengesprächs zu erkennen und umzusetzen. Eine nutzenorientierte Moderation in Verbindung mit der Einbindung des Finanzhauses soll die Ganzheitlichkeit im Kundengespräch untermauern. Begeisterung und Wow-Effekte im Kundengespräch sollen für Kunden ein Selbstverständnis werden. Erst durch die in dieser Atmosphäre gewonnenen Informationen hat der Beratende die Möglichkeit entsprechende Produkte zur Erfüllung der Kundenwünsche auszuwählen.

INHALTE

- Genossenschaftliche Beratung – was macht sie aus?
- Nutzen der genossenschaftlichen Beratung
- Der (Neu-)Kunde – Das unbekannte Wesen?
- Signale der Kunden erkennen und richtig verwenden
- Die richtige Analyse leicht gemacht
- Die richtigen Fragen zur richtigen Zeit – in der Analyse konkrete Bedarfe erkennen und latente Bedarfe wecken
- Fragen über Fragen – wer fragt gewinnt
- Erlebniswelt Beratung
- Kaufmotive von Kunden und Kaufwiderstände erkennen, deuten und damit professionell umgehen
- Zeitmanagement besser im Blick haben
- Cross-Selling im Kundengespräch steigern
- Probieren Sie es aus (Arbeiten mit Fällen)

RAHMENBEDINGUNGEN

- Zielgruppe: Anlageberater*innen
- Art: Gruppentraining in Präsenz
- Max. Teilnehmende: 15
- Dauer: 1,5 Tag
- Preis: 3.950,00 EUR pro Tag

Genossenschaftliche Beratung für Seiteneinsteigende

NUTZEN

Die Teilnehmenden erhalten umfangreiches Hintergrundwissen zur IT-Anwendung „Genossenschaftliche Beratung“. Sie verstehen den Nutzen der Genossenschaftlichen Beratung und welche Vorteile dies für den Kunden und die Bank mit sich bringt. Entlang der Beratungsassistenten lernen die Teilnehmenden die Genossenschaftlichen Beratung kennen und entwickeln Formulierungsideen, um das Analysegespräch für den Kunden spannend zu gestalten.

INHALTE

- Aufbau der "Genossenschaftlichen Beratung" in agree21
- Aufzeigen und Erläuterung der Beratungskreisläufe
- Vertriebliche Anspracheideen zur Mitgliedschaft
- Aufbau und Einsatzmöglichkeiten der Gesprächsagenda
- Nutzung der "Genossenschaftlichen Beratung" für das Empfehlungsgeschäft
- Unterschiedliche Vertriebsansätze, um den Kundenbedarf zu ermitteln
- Fachlich und vertrieblich korrekte Ermittlung der Risikoklasse des Kunden
- Gesprächssimulation mit Einsatz der Technik vor Ort (Technik wird von der Bank gestellt)

RAHMENBEDINGUNGEN

- Zielgruppe: Seiteneinsteigende
- Art: Gruppentraining in Präsenz
- Max. Teilnehmende: 12
- Dauer: 2 Tage
- Preis: 2.300,00 Euro pro Tag

Vertriebstrainings die Wirkung zeigen

Individualtrainings im Bereich Privatkunden

Aktive & nutzenorientierte Ansprache- und Kommunikationstechniken

- PK550065: Ansprache die wirkt – Ab sofort mehr Kundetermine für die Beratung
- PK612014: Vertriebliche Grundlagen: Das Einmaleins des Servicevertriebs

Ansprache die wirkt - Ab sofort mehr Kundentermine für die Beratung

NUTZEN

Die Teilnehmenden lernen Grundlagen menschlicher Motivation kennen. Sie werden dadurch in die Lage versetzt, Kunden nutzenorientiert aktiv anzusprechen und damit die Grundvoraussetzung für einen Verkaufserfolg zu schaffen. Die Teilnehmenden sind in der Lage, auf Einwände souverän zu reagieren.

INHALTE

- Abfrage der Stärken, Grenzen und Lernwünsche
- Das Gehirn
- Das Gedächtnisspiel
- Die Gehirnhälften
- Die Verkaufsmodelle „alt“ und „neu“
- Die Wahrnehmung
- Die Vermutungsfalle und Unterstellungen
- Die Erlebniswelt des Kunden
- Das Flaschenhalsmodell
- Das Eisberg-Modell
- Das Bedürfnispyramide
- Mit welchem Hintergrund treffen Kunden ihre Kaufentscheidung
- Motiv-Verhalten-Ziel
- Die aktive Kundenansprache
- Der Interessewecker
- Entwicklung von Ansprachestrategien und -beispielen
- Der Umgang mit Einwänden
- Die 3-Schritt-Methode

RAHMENBEDINGUNGEN

- Zielgruppe: Beratende und Servicekräfte der Bank
- Art: Gruppentraining in Präsenz
- Max. Teilnehmende: 12
- Dauer: 1 Tag
- Preis: 2.300,00 EUR pro Tag

Hinweis

Um die erlernten Inhalte und entwickelten Gesprächsansätze direkt im Arbeitsalltag umzusetzen, empfehlen wir im Anschluss an das Gruppentraining ein ergänzendes Training on the Job.

Weitere Infos



Vertriebliche Grundlagen: Das Einmaleins des Servicevertriebs

NUTZEN

Dieses Training bringt Seiteneinsteigende auf das gleiche Level, wie gelernte Servicekräfte. Die Teilnehmenden lernen, vertriebliche Impulse gezielt vom Kunden aufzunehmen, aktiv mitzudenken und wirkungsvoll weiterzutragen.

INHALTE

- Signalerkennung,
- Cross-Selling
- Umgang mit Beschwerden
- Gesprächsstruktur im Retailgeschäft (Begrüßung, Signalerkennung, Ansprache, Abschluss, Verstärker, Verabschiedung)
- Erkennen eines Teilbedarfsansatzes bei der Kontoeröffnung (Ansprache und ggf. Überleitung von Signalen)

RAHMENBEDINGUNGEN

- Zielgruppe: Seiteneinsteigende,
- Art: Gruppentraining in Präsenz
- Max. Teilnehmende: 12
- Dauer: 3 Tage
- Preis: 2.300,00 EUR pro Tag

Hinweis

Um die erlernten Inhalte und entwickelten Gesprächsansätze direkt im Arbeitsalltag umzusetzen, empfehlen wir im Anschluss an das Gruppentraining ein ergänzendes Training on the Job.

Weitere Infos



Vertriebstrainings die Wirkung zeigen

Individualtrainings im Bereich Privatkunden

Weitere Themen

- PK670017: Flexibles lernen: Ein maßgeschneidertes Konzept zur Steigerung des Vertriebs
- Training on the Job

Flexibles Lernen: Ein maßgeschneidertes Konzept zur Steigerung des Vertriebs

NUTZEN

Mit diesem Konzept erhalten Sie eine maßgeschneiderte Lösung, welche auf die individuellen Bedürfnisse Ihrer Vertriebsmitarbeiter*innen zurecht geschnitten wird. Sie wählen die Inhalte aus einer Fülle an Bausteinen aus. Durch den Einsatz von in sich geschlossenen Bausteinen erhalten Ihre Mitarbeitenden das Rüstzeug, um auf individuell auftretende Herausforderungen optimal reagieren zu können.

Unsere maßgeschneiderten Bausteine sind so konzipiert, dass Sie diese einzeln bequem als 90-minütiges Webinar oder als Tagesveranstaltung mit 4 Bausteinen buchen können.

INHALTE

Die Themenauswahl für Ihre Vertriebsmannschaft

1. Servicemaßstäbe (Erscheinungsbild, Erreichbarkeit etc.)
2. Eigen- und Bankpositionierung (Beraterselbstverständnis und Mindset)
3. Haltung und Einstellung (Eigenmotivation)
4. Aktive Kundenansprache/ Interessewecker/ Entwicklung von Ansprachestrategien
5. Einwandbehandlung
6. Nutzenargumentation
7. Verkaufsschmiede (Fragetechniken etc.)
8. Vertriebssteigerung durch aktives Zuhören (Signalerkennung)
9. Kreativität im Vertrieb (Haptisches, Visuelles und Storytelling)
10. Abschlusstechniken
11. Empfehlungsgeschäft
12. Resilienz im Vertrieb
13. Beschwerdemanagement
14. Erfolgreiche Kommunikation neuer Kontomodelle (Preisargumentation) (240 Minuten)

RAHMENBEDINGUNGEN

- Zielgruppe: Mitarbeitende im Vertrieb
- Art: Webinar oder in Präsenz
- Max. Teilnehmende: 15
- Dauer: ab 90 Minuten
- Preis: 725,00 Euro pro Webinar/ 2.300,00 EUR pro Tag

Training on the Job

NUTZEN

Der Teilnehmende kann im Kundengespräch die erlernten Inhalte erproben und bekommt eine unmittelbare Rückmeldung des Trainers. Eine wohlwollende Beschreibung der guten und verbesserungswürdigen Gesprächspunkte stehen im Mittelpunkt, um dem Beratenden eine klare Entwicklungsmöglichkeit aufzuzeigen. So ermöglichen wir den nachhaltigen Erfolg der Trainingsmaßnahmen in der Praxis.

INHALTE

- Umsetzung der jeweiligen Inhalte aus dem Gruppentraining und „TOJ“ – Begleitung am Arbeitsplatz im Echtkundengespräch
- Kundengespräche begleiten
- EDV-gestützte Visualisierung
- Rückmeldung für den Beratenden
- Wirkung im Echtgespräch
- Verifizierung von Methode, Sprache
- Einsatz von Hilfsmitteln
- Medienwechsel
- Umsetzungsvorhaben gestalten und nachhalten
- Wertschätzung am Arbeitsplatz
- Gemeinsames Querdenken für Kundengespräche

RAHMENBEDINGUNGEN

- Zielgruppe: Teilnehmende des Gruppentrainings
- Art: Einzeltraining in Präsenz
- Dauer: $\frac{1}{2}$ Tag pro TN
- Preis: 1.650,00 EUR pro Tag

Kontakt



Jennifer Ohran
Produktmanagerin
Abteilung Privatkunden

Telefon: +49 171 8 19 00 75
Mobil: +49 721 66 06 67 45
E-Mail: jennifer.ohran@genoakademie.de

GenoAkademie
Am Rüppurrer Schloß 40
76199 Karlsruhe