Bildung mit Mehrwert

Vertriebstrainings 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

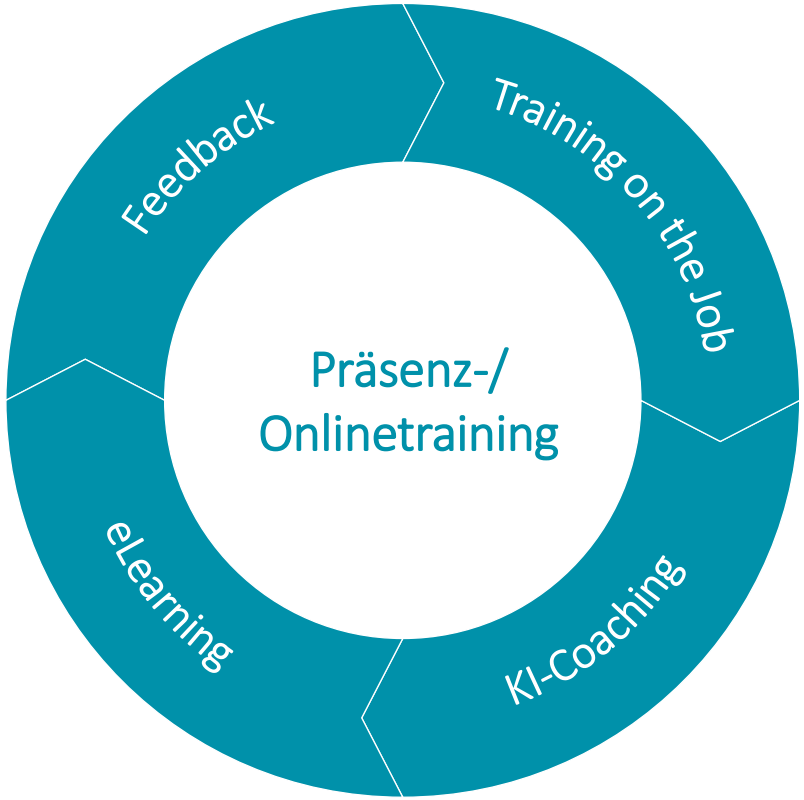
  (SpringerLink & DGFP-Studien)

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

Bausteine und Ihre Einsatzbereiche

Unsere Trainings werden stets auf die Bedürfnisse und Strukturen Ihrer Bank abgestimmt und können individuell ergänzt werden – für ein maßgeschneidertes, ganzheitliches Trainingskonzept.



Präsenz-/ Onlinetraining

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

eLearning

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

Training on the Job (TOJ)

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

KI-Coaching

KI-gestütztes Training für flexibles und wiederholbares Üben im Arbeitsalltag. Ideal für praxisnahe Gesprächssimulationen und die Stärkung von Beratungs- und Gesprächskompetenzen.

Feedback

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

Vertriebstrainings, die Wirkung zeigen

Unser Trainingsportfolio im Überblick

Kommunikation in schwierigen Situationen

- Erfolgreiche Kommunikation neuer Kontomodelle
- Souverän in herausfordernden Kundengesprächen: Sicher agieren, wertschätzend kommunizieren.

Typgerechte Kommunikation

- Biostruktur 1: Schlüssel zur Selbstkenntnis
- Biostruktur 2: Schlüssel zur Menschenkenntnis
- Online-Workshop: Beratung ohne Blabla – Was junge Kunden wirklich wollen!

Beratungskompetenz mit Struktur

- Vertriebsansätze in der Analysephase
- Erfolgreicher Abschluss - Treffen statt zielen
- Kenne deinen Kunden - mehr wissen. Besser beraten.

Aktive & nutzenorientierte Ansprache - und Kommunikationstechniken

- Ansprache die wirkt – Ab sofort mehr Kundentermine für die Beratung
- Vertriebliche Grundlagen: Das Einmaleins des Servicevertriebs
- Online-Training: Der erste Eindruck zählt - wirkungsvoll auftreten und mit KI-Coaching nachhaltig trainieren.

Vertriebstrainings, die Wirkung zeigen

Unser Trainingsportfolio im Überblick

Beratungs- und Vertriebskompetenz im Omnikanal

- Vertriebliche Umsetzung des VR-Finanzchecks / KBM kompakt
- Kundenbeziehungsmanagement im BWS
- Digitales Banking im Einsatz – Apps & Co anwenden, erklären, begeistern.

Weitere Themen

- Ihre Bank, Ihr Baukasten – ein maßgeschneidertes Konzept zur Steigerung Ihres Vertriebserfolges
- Training on the Job
- KI-Coaching trifft Kundenberatung – Digitale Trainings für starke Gespräche!

Sie möchten mehr erfahren?

Auf den nächsten Seiten erhalten Sie einen kurzen Einblick in die Trainingsinhalte.
Für detaillierte Informationen – etwa zu Inhalten, Zielgruppe, Umfang oder Preise - freuen wir uns über Ihre persönliche Kontaktaufnahme.

Ist das Passende nicht dabei?

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

Vertriebstraining im Bereich Privatkunden

Kommunikation in schwierigen Situationen

Erfolgreiche Kommunikation neuer Kontomodelle I 1 Tag

- Einheitliche Kommunikationsrichtlinien und klare Argumentationsleitfäden
- Souveränes Auftreten in Kundengesprächen – auch bei sensiblen Themen
- Mehr Sicherheit & Selbstbewusstsein im Umgang mit herausfordernden Gesprächssituationen

Souverän in herausfordernden Kundengesprächen: Sicher agieren, wertschätzend kommunizieren. I 1 Tag

- Grundlagen der Kommunikation in herausfordernden Situationen
- Souveräner Umgang mit kritischen Kund*innen
- Deeskalationstechniken für anspruchsvolle Gesprächslagen
- Stressreaktionen bei Kund*innen und sich selbst erkennen und sicher managen

Vertriebstraining im Bereich Privatkunden

Typgerechte Kommunikation

Biostruktur 1: „Schlüssel zur Selbstkenntnis“ I 1 Tag

- Verkaufstechniken und Führungsmethoden entwickeln, die zur eigenen Persönlichkeit passen
- Sensibilität im Umgang mit anderen Menschen steigern
- Individuelle Bedürfnisse der Kund*innen besser erkennen und darauf eingehen
- Sozialkompetenz stärken und vertrauensvolle Beziehungen aufbauen

Biostruktur 2: „Schlüssel zur Menschenkenntnis“ I 1 Tag

- Persönlichkeitsstrukturen anderer sicher erkennen und einschätzen
- Verhalten anderer besser deuten und angemessen darauf reagieren
- Sozialkompetenz gezielt stärken und im Arbeitsalltag wirksam einsetzen

Online-Workshop: Beratung ohne Blabla – Was junge Kunden wirklich wollen! I ½ Tage digital

- Die Bedeutung persönlicher Beratung in einer digitalen und KI-geprägten Welt
- Kundeninteresse gezielt fördern und Ursachen für Desinteresse erkennen
- Beratungsinhalte verständlich, relevant und kundenorientiert vermitteln
- KI gezielt als Unterstützung in der Kundenberatung einsetzen und deren Grenzen kennen

Vertriebstraining im Bereich Privatkunden

Beratungskompetenz mit Struktur

Vertriebsansätze in der Analysephase I 1 Tag

- Kund*innen emotional abholen und in ihre persönliche „Wunschwelt“ begleiten
- Nutzenorientiert moderieren und Gespräche strukturiert führen
- Angenehme, vertrauensvolle Gesprächsatmosphäre schaffen
- Relevante Informationen gezielt gewinnen, um passende Lösungen auszuwählen

Erfolgreicher Abschluss - Treffen statt zielen I 1 Tag

- Unterschiedliche Abschlusstechniken situationsgerecht anwenden
- Abschlusswahrscheinlichkeit gezielt erhöhen
- Kundenwünsche sicher erkennen und passend erfüllen

Kenne deinen Kunden - mehr wissen. Besser beraten I 1,5 Tage

- Zusätzliche Vertriebsansätze in der Analysephase sicher erkennen und nutzen
- Ganzheitlicher Beratungsansatz durch nutzenorientierte Moderation und die Einbindung des Finanzhauses.
- Begeisternde Beratungserlebnisse schaffen
- Relevante Informationen gewinnen, um passende Lösungen gezielt auszuwählen

Vertriebstraining im Bereich Privatkunden

Aktive & nutzenorientierte Ansprache- und Kommunikationstechniken

Ansprache die wirkt – Ab sofort mehr Kundentermine für die Beratung I 1 Tag

- Grundlagen menschlicher Motivation verstehen
- Kund*innen aktiv und nutzenorientiert ansprechen
- Basis für erfolgreiche Verkaufsimpulse schaffen
- Souverän und sicher auf Einwände reagieren

Vertriebliche Grundlagen: Das Einmaleins des Servicevertriebs I 3 Tage

- Seiteneinsteigende schnell auf das Niveau erfahrener Servicekräfte bringen
- Vertriebliche Impulse sicher erkennen, aktiv aufgreifen und wirkungsvoll weitertragen
- Professionelle Gesprächsführung mit klarem Fokus auf Cross-Selling und das frühzeitige Erkennen von Teilbedarfen

Online-Training: Der erste Eindruck zählt - wirkungsvoll auftreten und mit KI-Coaching nachhaltig trainieren. I ½ Tage digital

- Einen authentischen und überzeugenden Pitch entwickeln
- Die eigene Persönlichkeit wirksam ins Gespräch einbringen
- Die Stärken der Bank sowie die Vorteile der Genossenschaftlichen Beratung verständlich vermitteln
- KI-gestütztes Transfercoaching für überzeugende Gesprächseinstiege

Vertriebstraining im Bereich Privatkunden

Beratungs- und Vertriebskompetenz im Omnikanal

Vertriebliche Umsetzung des VR-Finanzchecks / KBM Kompakt I 2 Tage

- VR-FinanzCheck / KBM kompakt sicher verstehen und den Mehrwert für Kund*innen, Beratende und Bank erkennen und gezielt einsetzen
- Methoden- und Moderationskompetenz stärken und komplexe Inhalte verständlich aufbereiten
- Gespräche klar strukturieren, kommunikatives Geschick ausbauen und Kundenbedürfnisse präzise erfassen

Kundenbeziehungsmanagement im BWS I 2 Tage

- Sicherheit im Umgang mit der neuen Benutzeroberfläche gewinnen und zentrale Funktionen souverän anwenden
- Kundenbedürfnisse schneller erkennen, Gespräche strukturiert führen und passende Lösungen anbieten
- Kundenbindung erhöhen und Cross-Selling-Potenziale überzeugend nutzen

Digitales Banking im Einsatz - Apps & Co anwenden, erklären, begeistern I 1 Tag

- Digitale Lösungen der Genossenschaftlichen FinanzGruppe kennen und den Mehrwert für Kund*innen verständlich vermitteln
- Kund*innen mit wirksamer Ansprachestrategien für Mobile- und Online-Banking gewinnen und Sicherheitsaspekte souverän erklären
- Digitale Ängste erkennen, professionell ausräumen und die aktive Ansprache im Kundendialog gezielt trainieren

Vertriebstraining im Bereich Privatkunden

Sonstige Themen

Ihre Bank, Ihr Baukasten – ein maßgeschneidertes Konzept zur Steigerung Ihres Vertriebserfolges I ab 90 Minuten

- Modulares Trainingskonzept mit praxisrelevanten Themen für Ihre Vertriebsmannschaft
- Individuell zusammenstellbare Trainingsbausteine, abgestimmt auf den Bedarf Ihrer Bank
- Flexible Durchführung als 90-minütiges Webinar oder als Tagesveranstaltung mit bis zu vier Trainingsbausteinen

Training on the Job I 1 Tag

- Erlernte Inhalte direkt im Kundengespräch anwenden
- Unmittelbares, konstruktives Feedback durch den Trainer erhalten
- Stärken und Entwicklungsfelder klar erkennen
- Nachhaltige Verbesserung durch praxisnahe Umsetzung sicherstellen

KI-Coaching trifft Kundeberatung – Digitale Trainings für starke Gespräche! I digital/asynchron

- Flexibles Training von Gesprächs-, Verkaufs- und Pitch-Techniken – jederzeit und ortsunabhängig
- Mehr Souveränität durch praxisnahes Üben realer Kundensituationen und sicheren Umgang mit Einwänden
- Individuelles Feedback und optionale Unterstützung durch den KI-Coach zur gezielten Weiterentwicklung

Sie möchten mehr erfahren?



Bildnachweis: VioletaStoimenova

Jennifer Ohran
Produktmanagerin
Abteilung Privatkunden & Private Banking

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