

Forum Beratung und Vertrieb - *Dialog. Inspiration. Wachstum.*

09. und 10. September 2025

Live vor Ort in **Frankfurt** oder als
professionelles **Livestreaming-
Event** für Sie in ganz Deutschland

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

Live vor Ort in **Frankfurt** am 09.09. und 10.09.2025 oder als **professionelles Livestreaming-Event** in ganz Deutschland

Sind Sie in der Beratung oder im Vertrieb einer Genossenschaftsbank tätig? Wollen Sie unabhängig von fachlichen Inhalten Ihre Vertriebskompetenz auf das nächste Level heben und Ihre Kunden noch gezielter und erfolgreicher beraten?

Dann ist das „Forum Beratung und Vertrieb 2025“ genau das Richtige für Sie!

Zwei Tage voller Highlights, wichtiger Impulse, persönlichem Austausch und praxisnaher Strategien erwarten Sie! Lassen Sie sich von **5 Top-Speakern und renommierten Vertriebsexperten** inspirieren und nehmen Sie wertvolle Erkenntnisse für Ihren beruflichen Alltag mit.

Inspirierende Impulsvorträge

Lernen Sie von den Besten und holen Sie sich neue Ideen für Ihre Beratungsgespräche.

Austausch & Netzwerken

Knüpfen Sie wertvolle Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland.

Vertriebskompetenz steigern

Erhalten Sie praxisnahe Tipps, um Ihre Beratungskompetenz und Abschlussquote zu verbessern.

Beratung auf höchstem Niveau

Finden Sie heraus, wie Sie noch zielgerichteter auf Kundenbedürfnisse eingehen können.

Persönliches Wachstum

Entwickeln Sie sich weiter und gewinnen Sie neue Motivation für Ihre tägliche Arbeit.

Ob Sie live in Frankfurt dabei sind oder sich bequem per Livestream zuschalten – dieses Event wird Ihnen einen echten Mehrwert bieten! Sichern Sie sich jetzt mit Ihren Kolleginnen und Kollegen Ihren Platz und seien Sie dabei, wenn die Zukunft des Vertriebs neu gedacht wird!

Ab dem zweiten Teilnehmenden pro Bank reduziert sich der Teilnahmepreis für jede weitere Person um 50%!

[Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum. : GenoAkademie](#)

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Agenda

Live vor Ort in **Frankfurt** am 09.09. und 10.09.2025 oder als **professionelles Livestreaming-Event** in ganz Deutschland

09. September 2025

09:00 – 09:30	Change Champions: Eigenständig Veränderungen entspannter meistern Annette Zapp Vertriebstrainerin Accountmanagerin GenoAkademie GmbH & Co. KG
09:45 – 11:15	Klarheit: Wissen, was zählt – und darüber reden René Borbonus Top-Speaker Trainer Vortragsredner Autor
11:45 – 12:30	Zwischen den Ohren beginnt der Umsatz – Haltung als Erfolgsfaktor im Vertrieb Anne-Birthe Schramm Sales-Expertin Vertriebstrainerin Umsetzungscoach UMSATZBRENNEREI- Vertrieb Veredeln
12:30 – 13:15	Mittagspause - Zeit zum Netzwerken und für persönliche Gespräche
13:15 – 14:15	Resilienz – die schnelle Antwort auf Stress im Vertrieb? Petra Jansing Power durch Pause coperatio net work GmbH
14:30 – 15:30	Mimik, Macht, Manipulation – Die stille Sprache der Verhandlung Sabrina Rizzo Polizeicoach Verhandlungscoach Verhaltensexpertin Autorin
16:00 – 17:00	Kundenverblüffung ist der neue Vertrieb: Verrückt, anders und wirkungsvoll Kunden gewinnen und zu Fans machen Daniela A. Ben Said Deutschlands TOP-Speakerin 2023, Female Speaker of the Year 2014 11 fache Buchautorin
ca. 19.00 Uhr	Gemeinsames Abendessen mit Rotating Dinner Zeit zum Netzwerken und für persönliche Gespräche

10. September 2025

09:00 – 10:00	Wenn Cross-Selling zur Gewohnheit wird – Umsatz mit Leichtigkeit steigern Anne-Birthe Schramm Sales-Expertin Vertriebstrainerin Umsetzungscoach UMSATZBRENNEREI- Vertrieb Veredeln
10:15 – 11:00	Generation Z – Wie denken und handeln unsere Kunden von heute und morgen #bankingspecial Sven Eßwein Speaker Bildungsexperte Accountmanager GenoAkademie GmbH & Co. KG
11:30 – 12:30	Grenzen existieren nur im Kopf! Christoph Strasser Top-Speaker Extremsportler Weltrekordhalter Autor 6-facher Gewinner des Race Across America
12:30 – 13:15	Mittagspause Zeit zum Netzwerken und für persönliche Gespräche
13:15 – 14:15	Der Triple-Overload und was man dagegen tun kann – Wie Zeitmanagement anders gelingen kann Beat Bühlmann Führungskraft und Vorstandsmitglied Ad-Interim Manager Hochschul-Dozent Redner Autor
14:30 – 15:30	The Power & Secret of Storytelling – Wie Vertrieb mit Geschichten besser gelingt Adriana Richter Speakerin Autorin Podcasterin Coach STORYCOACHING

Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

Folgende TOP-Speaker erwarten Sie am 09.09. und 10.09.2025

René Borbonus

Klarheit: Wissen, was zählt – und darüber reden

René Borbonus ist als Vortragsredner, Trainer und Buchautor ein ausgewiesener Spezialist für berufliche Kommunikation, Präsentation und Rhetorik. Kommunikation bewegte René Borbonus schon immer. Er hat sein ganzes Berufsleben der Rhetorik verschrieben.

Nach einer professionellen Trainerausbildung 1997 gründete er im Jahr 2000 das Trainingsinstitut „Communico“. Einen langgehegten Traum erfüllte er sich schließlich 2020 mit der Eröffnung eines eigenen Seminarhauses in Hersbruck im Nürnberger Land - die Lichtung an der Pegnitz.

Heute ist René Borbonus ein gefragter Referent und gilt als einer der besten Rhetoriker deutscher Sprache. Er begeistert sein Publikum durch die meisterhafte Verbindung von Fachwissen und Praxisnähe, Sachlichkeit und Engagement, Sprachwitz und Ausstrahlung.

Klarheit war das große Versprechen der vernetzten Informationsgesellschaft. Endlich sollten wir alles wissen und jedem jederzeit alles mitteilen können. Tatsächlich hat heute scheinbar jeder etwas zu sagen und tut das dann auch noch. Herauszufiltern, was zählt, ist zur Lebensaufgabe avanciert. Wer Menschen Klarheit bietet, lenkt deshalb unweigerlich Blicke auf sich.

In seinem neuen Vortrag stellt er sich Fragen, die uns alle umtreiben:
Wo verstecken sich die Stimmen der Vernunft? Wem dürfen wir noch Glauben schenken?
Warum werden wir so oft nicht verstanden? Wie können wir verständlich und klar kommunizieren?

„Klar zu scheinen ist einfach – klar zu sein ein Alleinstellungsmerkmal!“



Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

Folgende TOP-Speaker erwarten Sie am 09.09. und 10.09.2025

Daniela A. Ben Said

Kundenverblüffung ist der neue Vertrieb: Verrückt, anders und wirkungsvoll Kunden gewinnen und zu Fans machen

Ihre Vorträge sind Gedankenrevolutionen in puncto Führung, Kundenverblüffung und Persönlichkeitsentwicklung. Ihre Botschaften sind authentisch. Ob als Keynote-Speakerin, Trainerin oder als Coach: Daniela A. Ben Said begeistert ihre Zuhörer und Seminarteilnehmer mit Energie, Glaubwürdigkeit, mit ihren klaren Einschätzungen sowie den sofort umsetzbaren Ideen sowie Konzepten.

2008 gewann Daniela A. Ben Said den Coaching Award, 2009 schrieb Spiegel Wissen über sie: „... damit gehört sie zur Spitze der Branche!“. 2014 wurde die Rednerin mit DER Auszeichnung der Branche geehrt: Female Speaker of the Year. 2017 kam sie unter den Top 100 der Speaker aus Deutschland, Österreich und der Schweiz auf Platz 12 und ist die erfolgreichste Frau. 2019 wurde Sie als erfolgreichste weibliche Vertriebstrainerin nominiert. 2020 und 2021 wurde sie in die Top 500 Deutscher Persönlichkeiten gewählt. BILD betitelt sie 2023 als „Deutschlands Top Speakerin“.

Sie begeistert durch klare, einfache und sofort umsetzbare Konzepte und Ideen, die sie mit Ihrem Unternehmen selbst vorlebt. Der Spiegel Wissen fasste es wie folgt zusammen: „Sie gehört zu den Top-Trainern Deutschlands!“



Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

Folgende TOP-Speaker erwarten Sie am 09.09. und 10.09.2025

Christoph Strasser

Grenzen existieren nur im Kopf!

Ultraradsportler Christoph Strasser kennt nicht nur die Höhen. Zwei krankheitsbedingte Aufgaben beim Race Across America, ein schwerer Trainingsunfall oder die corona-bedingte Absage des 24 Stunden Weltrekordversuches auf einer Autorennstrecke in Colorado haben auch beim 6-fachen Race Across America und 4-fachen Race Around Austria Sieger Spuren hinterlassen. Wie man sich trotzdem immer wieder motiviert, aus Rückschlägen stärker herausgeht, wie man die Motivation aufbringen kann um beim RAAM knapp 5000 Kilometern in nur 8 Tagen mit dem Rad zurückzulegen und wie er es geschafft hat, als erster Mensch mehr als 1000 Kilometer in 24 Stunden zurückzulegen, erzählt er in diesem Multimediovortrag.

Zusätzlich erzählt er über die Herausforderung, sich einem unsupported Rennen zu stellen. Eigentlich wollte er das nie. Doch mittlerweile blickt Christoph auf 3 Teilnahmen beim Transcontinental Race zurück, und hat auch andere Rennen im Unsupported-Modus bestritten. Im Gegensatz zum RAAM musste er hier ohne Betreuerteam, das ihn normalerweise rund um die Uhr begleitet, versorgt und motiviert, unterwegs sein. Gepäckmitnahme, Navigation, Verpflegung und Pausenstrategie mussten völlig selbstständig und ohne Hilfe von außen bewerkstelligt werden. Damit begab sich Christoph aus seiner Komfortzone und stellte sich einer neuen und für ihn unbekannten Challenge.

Beeindruckende Bilder, emotionale Videos und unterhaltsame Anekdoten runden seinen Vortrag ab, der nicht nur für Sportler und Radfahrer interessant ist, sondern auch Tipps und Einblicke in die Themen Motivation, Zielsetzung und die Wichtigkeit eines eingespielten Teams für jeden Menschen liefert.



Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

Folgende TOP-Speaker erwarten Sie am 09.09. und 10.09.2025

Sabrina Rizzo

Mimik, Macht, Manipulation – Die stille Sprache der Verhandlung

Sabrina Rizzo ist Polizeicoach, Buchautorin und Keynote Speakerin. Die Verhandlungs- und Verhaltensexpertin macht anhand von menschlichen Reaktionsmustern und nonverbaler Kommunikation Verhaltensweisen aus, die das Gegenüber gerne verbergen möchte. Sie besitzt die Kunst, minimale Verhaltensweisen zu erkennen und situativ richtig darauf zu reagieren. Hinzu kommt ihre Fähigkeit, aus Gesichtern nicht nur lesen zu können, wie ein Mensch tickt, sondern auch, wie sich diese Person in bestimmten Situationen verhalten wird.

Das von Sabrina Rizzo entwickelte Rizzo-Konzept fokussiert sich u.a. auf die nonverbalen Signale, wie (Mikro-) Mimik, Gestik und Körpersprache, die wir Menschen versuchen in schwierigen Verhandlungen zu unterdrücken. Aus diesen Feststellungen resultiert dann blitzschnell eine geschickte Fragetechnik. Sabrina Rizzo unterstützt deshalb schon seit Jahren Kriminalpolizeien bei ihren Ermittlungen und wird von renommierten Wirtschaftsunternehmen für Verhandlungen u. a. bei Fusionen oder größeren Projekten im Bereich Kommunikation gebucht. Mit Ihrem Konzept des „Business Facereading“ wird Sabrina Rizzo darüber hinaus auch von namenhaften Wirtschaftsunternehmen engagiert, wenn es um Wirtschaftssabotage geht und leitet als Head of Investigation, ein Team eines großen Konzerns mit Schwerpunkt Cyberkriminalität, wo Sie das Themenfeld Sozial Engineering betreut.

Sabrina Rizzo vermittelt ihr Wissen nicht nur als Keynote-Speakerin in Vorträgen und Seminaren/Workshops, sie stand auch bereits für einige TV-Formate vor der Kamera. Überzeugen auch Sie zukünftig Ihre Kunden und Mitmenschen mit der Hilfe des Rizzo-Konzepts.



Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

Folgende TOP-Speaker erwarten Sie am 09.09. und 10.09.2025

Beat Bühlmann

Der Triple-Overload und was man dagegen tun kann – Wie Zeitmanagement anders gelingt!

Beat Bühlmann ist eine mehrsprachige und international erfahrene Führungskraft und Vorstandsmitglied (Digital / IT / KI, Vertrieb & Marketing & Geschäftsführung) mit nachgewiesenen herausragenden Fähigkeiten im Personalmanagement.

Er ist eine turnaround-erfahrene und leistungsorientierte Person mit multikulturellem Hintergrund, hervorragender und überzeugender Kommunikator und Redner, Autor (Bücher, Aufsätze & Artikel) und Dozent, bekannt für innovative Ideen und praktische Ansätze. Zudem besitzt er eine große Leidenschaft für Personalmanagement, Personalentwicklung und Coaching.

Sein internationaler Bildungshintergrund in IT/Telekommunikation und Betriebswirtschaft geben ihm einen ganzheitlichen Blick auf viele Themen.

Seine ausgewiesene „Can-Do“-Einstellung motiviert die Zuhörenden!



Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

Folgende Experten erwarten Sie am 09.09. und 10.09.2025

Adriana Richter

The Power & Secret of Storytelling – Wie Vertrieb mit Geschichten besser gelingt

Adriana Richter ist Storycoach und Female Finance Expertin aus Leidenschaft.

Als gelernte Juristin und Finanzökonomin mit 18 Jahren Erfahrung als „free solo“ Finanzberaterin ist sie seit 2016 als Trainerin, Speakerin und Executivecoach für weibliche Führungskräfte in der DACH Region aktiv. Adriana begleitet zudem als Kommunikationsexpertin Changeprojekte im Bankenumfeld wie Digitalisierung und Neusegmentierung mit Gruppentrainings und 1:1 Coaching zu Storytelling.

Ihr Podcast „Die Storytellerin - Überzeuge mit Gänsehautmomenten“ wurde viele tausend mal gehört und verbindet Know-how mit inspirierenden Rolemodels. Hört gleich mal rein!

Sie wurde mehrfach ausgezeichnet: 2022 erhielt sie den Finanzbildungsaward als beste Referentin des Jahres und 2023 gewann sie den Global Speak Off Award in Kalifornien.

Die gebürtige Münchenerin lebt mit ihrem Mann und zwei Kindern in der Weltstadt mit Herz.



Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

Folgende Experten erwarten Sie am 09.09. und 10.09.2025

Anne-Birthe Schramm

**Wenn Cross-Selling zur Gewohnheit wird – Umsatz mit Leichtigkeit steigern *und*
Zwischen den Ohren beginnt der Umsatz – Haltung als Erfolgsfaktor im Vertrieb**

Vertrieb ist für Anne-Birthe Schramm keine Theorie – sondern gelebte Praxis. Sie denkt nicht nur darüber nach – sie setzt um. Als Bankerin durch und durch hat sie den Finanzvertrieb von Grund auf gelernt und kennt die Herausforderungen, die Hürden in der Beratung und die typischen Stolpersteine, wenn es darum geht, Mitarbeitende und Kund:innen nachhaltig zu überzeugen.

Sie bringt echte Umsetzungserfahrung mit – aus dem Finanzvertrieb, für den Finanzvertrieb. Mit der Umsatzbrennerei entwickelt Anne-Birthe Schramm maßgeschneiderte Trainingskonzepte, die den Vertrieb nachhaltig voranbringen. Ihre Methoden – die Destillate des Vertriebs – helfen Berater:innen und Führungskräften, ihre authentische Beratung zu schärfen, ohne sich zu verbiegen.

Denn echter Vertriebserfolg entsteht nicht durch starre Skripte oder austauschbare Verkaufstechniken, sondern durch klare Methoden, individuelle Souveränität und echte Umsetzungskraft.

Genau wie eine gute Destillation braucht erfolgreiche Weiterbildung zwei Phasen:

Präsenztraining: Impulse setzen & Wissen schärfen und

Praxis-Transfer: Umsetzung im Vertriebsalltag mit Umsetzungs-Sprechstunden & Transferaufgaben

Denn: Umsatz kommt von UMSETZEN!



Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

Folgende Experten erwarten Sie am 09.09. und 10.09.2025

Petra Jansing

Resilienz – die schnelle Antwort auf Stress im Vertrieb?

Mit ihren Erfahrungen aus 15 Jahren als Trainerin und Coach für Resilienz und Stressmanagement liefert Petra Jansing Antworten darauf, was Stress kann, wann er zum Problem wird und wie wir gesünder und resilienter damit umgehen können.

Überraschend sind dabei ihre Ideen, wie – und vor allem wie schnell – ein Ausstieg aus der Stressspirale gelingen kann. Alltagstauglich und umsetzbar, direkt zum Ausprobieren.

Nicht nur in Banken, auch in Industrie und Dienstleistung hat sie Mitarbeitende (in fünfstelliger Anzahl) im Umgang mit Belastungen beraten und bringt diese Erfahrungen mit Herzblut und positiven Lösungsansätzen auf die Bühne.

Dabei spielen ihre Kenntnisse aus der Hotel- und PR-Branche sowie dem Vertrieb ebenso eine Rolle wie die als Autorin von Fachartikeln, Mitautorin des Buches „Buchinger Heilfasten“ und aus 22 Jahren Geschäftsführertätigkeit.

Authentisch, lebensklug interaktiv und inspirierend – ohne PowerPoint.



Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

Folgende Experten erwarten Sie am 09.09. und 10.09.2025

Annette Zapp

Change Champions: Eigenständig Veränderungen entspannter meistern

Seit 2016 gehört Annette Zapp zur GenoAkademie-Familie, war mehrere Jahre als Vertriebstrainerin tätig und betreut heute als Accountmanagerin die Region Süd-West-Mitte. Ihr Fokus liegt auf der effizienten Lösungsfindung und der umfassenden Beratung der Banken zu Bildung und Personalentwicklung. Mit Leidenschaft für den Vertrieb hört sie genau hin, was unsere Banken und deren Mitarbeitende bewegt, und entwickelt maßgeschneiderte Lösungen. Dank ihrer 20-jährigen Erfahrung in der genossenschaftlichen Welt, unter anderem als Vertriebsleiterin, hat sie ein feines Gespür für Bedarfe und passende Lösungen.



Sven Eßwein

Generation Z – Wie denken und handeln unsere Kunden von heute und morgen #bankingspecial

Speaker, Bildungsexperte & Accountmanager - das ist Sven Eßwein. Der 40jährige Karlsruher ist dipl. Bankbetriebswirt und ehemaliger Vermögensberater. Heute berät er nicht nur die Personalverantwortlichen der Volksbanken Raiffeisenbanken in Baden-Württemberg in der Personalentwicklung ihrer Mitarbeitenden, sondern ist zudem bundesweit in allen Branchen ein gefragter Redner & Impulsgeber zur Generation Z und wie man für diese Zielgruppe ein attraktives Arbeits- und Lernumfeld schafft.



Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

Live vor Ort in **Frankfurt** am 09.09. und 10.09.2025 oder als **professionelles Livestreaming-Event** in ganz Deutschland

Ihre Veranstaltung

Termin	09. September bis 10. September 2025
Dauer	09. September 2025 09:00 Uhr - 17:00 Uhr 10. September 2025 08:30 Uhr - ca. 15:30 Uhr
Ort	Präsenzteilnahme: Genoverband e.V. Wilhelm-Haas-Platz 63263 Neu-Isenburg oder digitale Teilnahme: professionelles Livestreaming-Event
Teilnahmegebühr	840,00 EUR * Ab dem zweiten Teilnehmenden pro Bank reduziert sich der Teilnahmepreis um 50% auf 420,00 EUR * für jede weitere Person.
Online-Buchung	Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum. : GenoAkademie

Ihr Ansprechpartner



André Hartmann

Produktmanagement
Private Banking

069 6978 3259

andre.hartmann@genoakademie.de

Wir freuen uns auf eine großartige gemeinsame Veranstaltung mit Ihnen!

Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

