

# Neue Programme in 2026

Die perfekte Terminvorbereitung



# Die perfekte Terminvorbereitung - Den Kunden kennen, bevor er zur Tür hereinkommt

## Inhalt:

- Strukturierte, tiefgehende Vorbereitung an echten Kundenfällen & mit Ansprachekonzept
- Was gehört in eine professionelle Analyse? Welche Potenziale lassen sich vorab erkennen?
- Checklisten & Leitfragen für eine klare, wiederholbare Routine.

## Zielgruppe:

- Kundenberater aller Erfahrungsstufen – besonders junge Berater und alle, die mehr Sicherheit, Tiefe und Wirkung im Einstieg suchen.

## Nutzen für die Teilnehmenden und Bank:

- ✓ Höhere Beratungsqualität durch klare Vorbereitungsstruktur
- ✓ Mehr erkannte Cross-Selling-, Überleitungs- und eigene Gesprächsanlässe
- ✓ Weniger Überraschungen im Gespräch – mehr Souveränität
- ✓ Wiederholbare Routine durch Leitfaden & Vorbereitungs-Checkliste
- ✓ Spürbare Ergebnissesteigerung schon nach wenigen Terminen
- ✓ Die hohe Qualität der Leitfragen führt zu hoher Beratungsqualität



# Die perfekte Terminvorbereitung - Den Kunden kennen, bevor er zur Tür hereinkommt

Format & Highlights	
Zielgruppe	Junge BeraterInnen & Erfahrene, die vertrieblich mehr Wirkung erzeugen wollen
Format	Online – kein Reiseaufwand, keine Mehrkosten (optional Inhouse / Präsenz)
Dauer	2 Tage
Gruppenstärke	6 bis 8 Teilnehmende, (optional geschlossene Gruppe & exklusive Terminabsprache)
Interaktion	Sehr hoch - hoher Praxisanteil
Onboarding	ja – Onboarding bzw. Kick-Off
Teilnahmebestätigung	ja – Teilnahmezertifikat für die interne IDD-Meldung
Nachhaltung	ja – 14 Tage Transferpower (Aufgaben, Reflexion, Online-Sprechstunden, FK-Feedback)
Transfer-Add-On	ja – Training on the Job optional buchbar
Buchungsprozess	Aktuell PDF-Angebot (zukünftig Online-Buchung)



# Was alle unsere Seminare auszeichnet

 **Extrem interaktiv & 100% Praxis – 0% Theorieballast**

 **Individuelle Fälle & Ziele werden berücksichtigt**

 **Nachhaltung & Transfer:**

- 14-tägige Nachhaltung
- Trainings-on-the Job zubuchbar
- Führungskräfte eingebunden

 **Einzigartige Methoden:** Den PEK-Kompass gibt es ausschließlich hier

 **Wertschätzend, kollegial, aktivierend & zertifiziert**

# Individuelle Trainingsentwicklung für Ihre Bank

**Wenn Standard nicht reicht. Haben Sie schon einmal daran gedacht, sich hauseigene Trainings entwickeln zu lassen?**

Wir entwickeln maßgeschneiderte Trainingsprogramme – exakt abgestimmt auf Ihre Berater, Ihre Ziele und Ihre Realität im Bankalltag.

## Ihre Vorteile:

- Wenn Standardseminare nicht exakt den bankindividuellen Bedarf treffen - passt 1:1 in hauseigene Vertriebsstrategie
- Individuell & maßgeschneidert - wenn bestimmte Beratergruppen besondere Herausforderungen haben
- Wenn Führungskräfte konkrete Entwicklungsziele verfolgen (z. B. Abschlussquoten, Cross-Selling, Gesprächsqualität)
- Wenn ein strategischer Partner für die Personalentwicklung interessant ist (eigenes Konzept meist höheres Standing in Bank)

## Nutzen für die Bank:

- ✓ Praxisnah und passgenau statt von der Stange
- ✓ Entwicklung vollständiger Entwicklungsstrecken (z. B. für Neueinsteiger, Serviceberater, Individualkundenbetreuer)
- ✓ Inhalte orientieren sich an Ihrer Beratungsrealität, Zielgruppen und Steuerungslogik.
- ✓ Entwicklung auf Basis realer Kundensituationen, echter Fälle und typischer Fehlermuster.
- ✓ Zeit- und Ressourcenschonend und nahtlos integrierbar
- ✓ Ergänzt bestehende Qualifizierungen optimal (z. B. Beraterpass, interne Programme)
- ✓ Optional mit Trainings-on-the-Job, Transfermodulen, E-Learning-Paketen und Feedback an Führungskräfte

## Typische Einsatzfelder:

Spezialthemen oder Vertriebsinitiativen, Qualitätssicherung & einheitlicher, systemgestützter Beratungsstandard