

Neue Programme in 2026

Der PEK-Kompass



Der PEK-Kompass - unsere eigene Soft-Selling-Methode

Verkaufen auf der Ebene, auf der Kunden wirklich entscheiden.

Worum geht's?

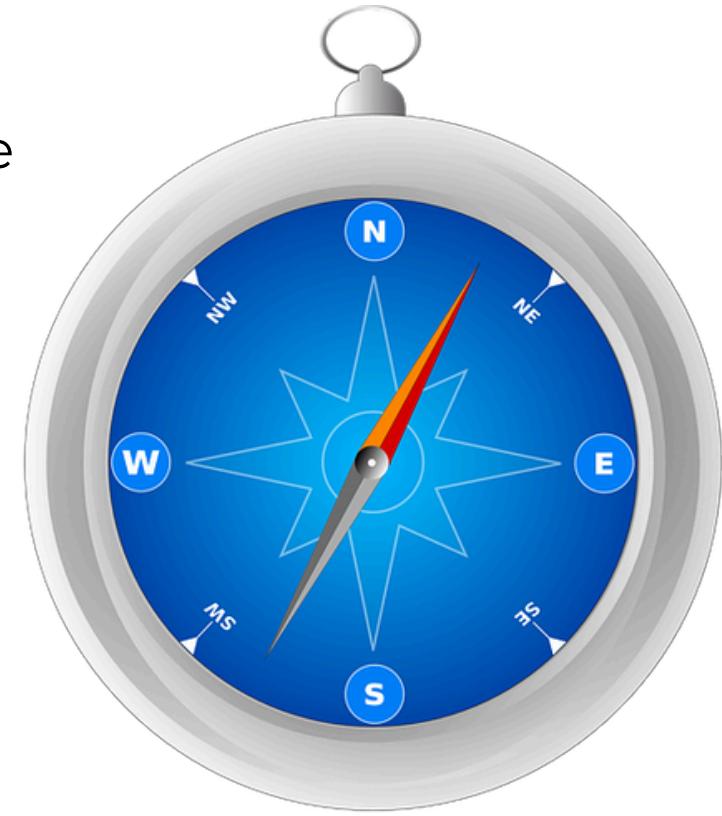
Das PEK-Training vermittelt Beratern das, was in jeder Ausbildung fehlt:

Wie man Kunden emotional erreicht, Entscheidungen erleichtert und Gespräche souverän steuert – ohne „verkäuferisch“ zu wirken.

Der PEK-Kompass ist mein eigener Ansatz aus 25 Jahren Praxis mit tausenden eigenen Beratungsgesprächen und der Essenz aus NLP, Verkaufskybernetik und hunderten TOJ-Begleitungen.

Die Herausforderung vieler Berater

- Sie können über Produkte sprechen – aber nicht über Emotionen.
- Gespräche kommen gut in Fahrt, verpuffen dann aber kurz vor dem Abschluss.
- Es gibt viele Einwände – aber selten echte Einwandursachen.
- Es fehlt der „Rote Faden“, Kunden fühlen sich nicht abgeholt, Berater fühlen sich nicht wohl.
- Niemand möchte „verkaufen“ – doch ohne Emotionen wird nicht entschieden.



Der PEK-Kompass - unsere eigene Soft-Selling-Methode

Was der PEK-Kompass verändert

- **P** – Personalisieren: Der Kunde fühlt sofort: „Es geht um mich – nicht um Standardberatung.“
- **E** – Emotionen wecken: Kunden erkennen von selbst ihre Lage und Ihren den Bedarf
- **K** – Kontrolle behalten: Gesprächsführung über präzise Fragen statt Argumenteschlachten.

Zielgruppe:

Kundenberater aller Erfahrungsstufen, die endlich wirksam verkaufen wollen, ohne ihre Persönlichkeit zu verlieren.

Nutzen für Teilnehmenden und Bank:

- ✓ Berater führen treffsicherere, emotional stärkere Gespräche
- ✓ Deutlich weniger Einwände – deutlich mehr Abschlüsse
- ✓ Hohe Akzeptanz bei Beratern, da der Ansatz wertschätzend und authentisch ist
- ✓ Sofortige Wirkung im Alltag – ab dem ersten Gespräch sichtbar
- ✓ Nachhaltiger Kompetenzaufbau für den gesamten Vertrieb



Der PEK-Kompass

Format & Highlights	
Zielgruppe	BeraterInnen aller Erfahrungsstufen, die Ihre Verkaufskompetenz steigern wollen
Format	Online – kein Reiseaufwand, keine Mehrkosten (optional Inhouse / Präsenz)
Dauer	2 Tage
Gruppenstärke	max. 14 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