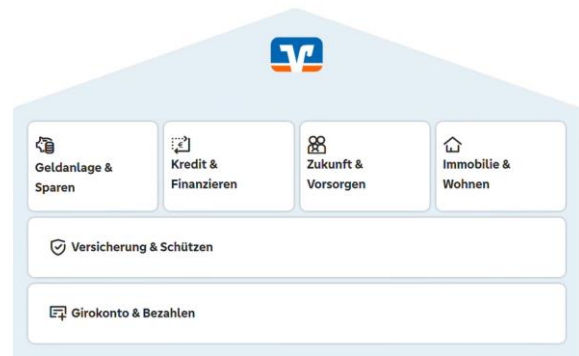


Banking Workspace im Vertriebsalltag

Einfacher, strukturierter,
wirksamer beraten

P-005-2026



HINTERGRUND

Die Themen **Omnikanalplattform (OKP)** und **Banking Workspace (BWS)** stehen aktuell bei nahezu allen Volksbanken im Zentrum der strategischen Weiterentwicklung. Wo bisher zahlreiche Einzelanwendungen genutzt wurden, ist es nun das Ziel, den Banking Workspace als einheitliche, fließende und reibungslose Arbeits- und Beratungsumgebung zu etablieren.

Für viele Häuser bedeutet das:

Ein komplexes Projekt trifft auf begrenzte interne Kapazitäten – und gleichzeitig steigt der Druck, den BWS schnell, sauber und mit hoher Akzeptanz im Vertrieb einzuführen.

Genau hier setzen wir an:

Wir unterstützen Sie mit zusätzlicher Umsetzungskraft, praxisnaher Begleitung und einem klaren Fokus auf Beratungseffizienz und Anwenderfreundlichkeit.

Unser Ziel ist eine Einführung, die nicht nur technisch funktioniert, sondern im Vertriebsalltag wirklich wirkt.

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an **Kundenberaterinnen und Kundenberater aller Erfahrungsstufen**, die den Beratungsprozess im Banking Workspace **sicher, strukturiert und mit hoher Akzeptanz** umsetzen möchten. Besonders profitieren Berater, die den BWS nicht nur technisch bedienen, sondern **im Kundengespräch souverän, effizient und wirksam** einsetzen wollen.

INHALT

- **Einordnung des Banking Workspace im Beratungsprozess**
Wie der BWS den gesamten Ablauf unterstützt – von Vorbereitung bis Dokumentation.
- **BWS als Unterstützung bei der Terminvorbereitung**
Relevante Informationen schnell finden, sinnvoll priorisieren und effizient in den Termin starten.
- **Praktische Nutzung im Kundengespräch & Dokumentation ohne Mehraufwand**
Souverän navigieren, passende Module gezielt einsetzen und den roten Faden im Gespräch halten und Gesprächsergebnisse im BWS festhalten.

NUTZEN

- **Mehr Akzeptanz für den BWS im Vertriebsalltag** durch klare Anwendung und spürbare Entlastung.
- **Mehr Sicherheit im Kundengespräch** dank eines strukturierten, nachvollziehbaren Beratungsablaufs.
- **Weniger Aufwand** durch die sinnvolle, zeitsparende Nutzung der vorhandenen Systemlogik.
- **Nachhaltigere Beratung** durch saubere, integrierte Nachhaltung direkt im Prozess.

WAS DIESES FORMAT AUSZEICHNET

Da die Einführung des Banking Workspace in der Regel **die gesamte Bank** betrifft und nicht nur einzelne Beratergruppen, bieten wir Ihnen ein **maßgeschneidertes Unterstützungs- und Umsetzungsformat** an. Sie sagen uns, wo Sie aktuell stehen und welche Schritte als Nächstes anstehen – wir liefern Ihnen die passende Konzeption und die notwendige Umsetzungskraft.

Im Gegensatz zu klassischen Seminaren handelt es sich hierbei um eine **begleitende Unterstützungs- und Umsetzungsmaßnahme**, die Ihre internen Kapazitäten entlastet und die **Einführung des BWS spürbar beschleunigt**. Wir arbeiten praxisnah, strukturiert und eng an Ihren Prozessen, damit der Banking Workspace nicht nur technisch eingeführt wird, sondern im Vertriebsalltag wirklich ankommt.

FORMAT

- Maßnahmenplanung
- Konzeption & Schulung
- Umsetzungsbegleitung

*Für Maßnahmen rund um den Banking Workspace, erstellen wir Ihnen ein **individuelles Angebot**.*

HIGHLIGHTS

- Planungsrunden mit Gesamtbank & Führungskräften
- Entwicklung eines Umsetzungsplans
- Begleitende Projekt-Unterstützung im Einführungsprozess
- BWS als zentrale Arbeits- & Beratungsplattform nutzen

Sie benötigen Unterstützung im Zusammenhang mit dem BWS?
Kontaktieren Sie uns gerne: info@genocoaching.de