

Der PEK-Kompass

Verkaufen auf der
Ebene, auf der Kunden
wirklich entscheiden

F-003-2026



HINTERGRUND

Der PEK-Kompass vermittelt Beraterinnen und Beratern genau das, was in klassischen Ausbildungen oft zu kurz kommt:

Wie man Kunden emotional erreicht, Entscheidungen erleichtert und Gespräche souverän führt – ohne Druck, ohne „Verkäufer-Attitüde“ und dennoch mit klarer Wirksamkeit. Der Ansatz gehört damit zu den modernen Soft-Selling-Methoden, die Vertrauen stärken und gleichzeitig den Abschluss erleichtern.

Der PEK-Kompass ist ein von uns entwickelter Gesprächsführungsansatz, entstanden aus über 25 Jahren Beratungspraxis mit tausenden Kundengesprächen. Er vereint die wirksamsten Elemente aus NLP, Verkaufskybernetik und professionellen Fragetechniken. Die Inhalte wurden komprimiert, auf ihre Essenz reduziert und passgenau auf den genossenschaftlichen Beratungsansatz abgestimmt.

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an **Kundenberaterinnen und Kundenberater aller Erfahrungsstufen**, die authentisch, empathisch und zugleich hochwirksam beraten und verkaufen möchten – ohne ihre Persönlichkeit zu verlieren. Besonders profitieren Berater, die ihre Gesprächsführung auf ein neues Niveau heben und Kundenentscheidungen spürbar erleichtern wollen.

INHALT

Die Herausforderung vieler Berater

- Sie können über Produkte sprechen – aber nicht über Emotionen.
- Gespräche starten vielversprechend, verlieren jedoch schnell an Tiefe und Wirkung.
- Häufig steht das Produkt im Vordergrund, nicht das, was dem Kunden wirklich wichtig ist.
- Es fehlt ein roter Faden: Kunden fühlen sich nicht abgeholt, Berater nicht wohl.
- Niemand möchte „verkaufen“ – doch ohne Emotionen trifft kein Kunde eine Entscheidung.

Diese Muster sind weit verbreitet – und genau hier setzt der PEK-Kompass an.

Was der PEK-Kompass verändert:

P – Personalisieren

Der Kunde spürt vom ersten Moment an: „Es geht um mich – nicht um Standardberatung.“ Die Gesprächsführung wird individueller, relevanter und deutlich vertrauensvoller.

E – Emotionen wecken

Kunden erkennen selbst ihre Situation, ihren Bedarf und die Konsequenzen ihres Handelns.

Entscheidungen entstehen nicht durch Argumente, sondern durch innere Klarheit.

K – Kontrolle behalten

Souveräne Gesprächsführung über präzise Fragen statt überreden oder argumentieren.

Der Berater führt – ruhig, klar, empathisch – und der Kunde folgt intuitiv.

NUTZEN

- **Treffsichere, emotional stärkere Gespräche**, die Kunden wirklich erreichen und Entscheidungen erleichtern.
- **Deutlich weniger Einwände und spürbar mehr Abschlüsse**, weil Kunden innere Klarheit gewinnen, statt überzeugt werden müssen.
- **Hohe Akzeptanz bei Beratern**, da der Ansatz wertschätzend, authentisch und mit der eigenen Persönlichkeit vereinbar ist.
- **Sofortige Wirkung im Beratungsalltag** – die Veränderungen sind bereits ab dem ersten Gespräch sichtbar.
- **Nachhaltiger Kompetenzaufbau für den gesamten Vertrieb**, da der PEK-Kompass langfristig Orientierung und Struktur bietet.

WAS DIESES SEMINAR AUSZEICHNET

Dieses Seminar gibt es in dieser Form nur bei uns. Der PEK-Kompass ist unsere eigene Soft-Selling-Methode und bündelt die Essenz aus jahrzehntelanger Praxis, fundierter Gesprächsführung und modernen psychologischen Ansätzen.

Während andere Anbieter zu diesem Thema viele unterschiedliche Einzel-Seminare anbieten, erhalten die Teilnehmenden hier ein kompaktes, hochwirksames Format, das genau das vermittelt, was Berater im Alltag wirklich brauchen.

Es ist eines jener Seminare, die wir uns früher selbst gewünscht hätten.

Im Seminar enthalten ist ein 14-tägiger Nachhaltungs-Baustein, in dem die Teilnehmenden den PEK-Kompass gemeinsam mit den Trainern in realen Kundensituationen vertiefen und anwenden. Dieser Transferblock sorgt dafür, dass das Gelernte stabil im Alltag verankert wird.

Wir haben uns auch hier bewusst für ein 2-tägiges Format entschieden, da bereits am zweiten Tag spürbare Lern- und Wiederholungseffekte eintreten und die Teilnehmenden deutlich sicherer in der Anwendung sind.

Etwa eine Woche vor dem Seminar findet ein gemeinsames Onboarding statt.

FORMAT

Durchführung: Digital via Microsoft Teams
Seminardauer: 2 Tage
Gruppengröße: max. 12 Teilnehmende
Lernintensität: praxisnah & hohe Interaktion

Optional: Trainings-on-the-Job zur Vertiefung buchbar

HIGHLIGHTS

- Kleine Gruppe, hoher Praxisanteil
- Gemeinsamer Onboarding-Kick-off
- Eigene Kundenfälle der TN integriert
- 14 Tage Praxis Transtransfer: Aufgaben & Online-Sprechstunden
- Führungskräfte-Feedback / Übergabe an Inhouse-Trainer
- Zertifikat für die interne IDD-Meldung