

DER „KLEINE BERATERPASS“

Praxisstart für neue Kundenberater

F-001-2026



HINTERGRUND

Viele NachwuchsberaterInnen warten – abhängig von internen Abläufen – oft mehrere Monate auf die Teilnahme am offiziellen Beraterpass. In dieser Zeit haben sie häufig bereits einen eigenen Kundenstamm übernommen, es fehlt ihnen jedoch noch an einer klaren Beratungsstruktur und an Sicherheit im Gespräch.

Der „Kleine Beraterpass“ schließt genau diese Lücke: Er dient als **Vorbereitungsseminar**, schafft frühe Beratungserfolge und stärkt Selbstsicherheit und Motivation von Beginn an.

Gleichzeitig zeigt die Praxis, dass Inhalte aus dem offiziellen Beraterpass schnell verpuffen, wenn neue BeraterInnen Schwierigkeiten haben, die dort behandelten Musterfälle auf ihren realen Kundenstamm zu übertragen. Die Folge sind hohe Transferverluste. Zudem erleben viele NachwuchsberaterInnen, dass erfahrene KollegInnen im Alltag nicht mehr nach der geschulten Struktur arbeiten – wodurch das Gelernte schnell wieder aufgegeben wird.

Deshalb kann der „Kleine Beraterpass“ auch als **Nachhaltungsseminar** gebucht werden. Gemeinsam mit unseren Trainern wird die gelernte Beratungsstruktur gezielt in den Praxisalltag übertragen und gefestigt.

ZIELGRUPPE

Neue BeraterInnen und Quereinsteiger ohne Praxiserfahrung – vor oder nach dem offiziellen Beraterpass.

Auszubildende in der Endphase bzw. im Übergang zur Kundenberatung.

INHALT

- Kompakter Vorlauf oder Nachlauf zum offiziellen Beraterpass
- Echtes Arbeiten mit realen Fällen statt abstrakten Musterkunden
- Schritt-für-Schritt-Struktur: Vorbereitung – Analyse – Beratung – Abschluss
- Individuelles Wording & Formulierungen für echte Kundengespräche
- Sicherheit für die ersten Wochen und Monate im Beratungsalltag

NUTZEN

- **Vermeidet Leerlauf-Monate:** Neue BeraterInnen können sofort wirksam beraten – statt lange auf den Beraterpass zu warten.
- **Reduziert Transferverluste:** Praxis statt Theorie – die Beratungsstruktur wird direkt auf echte Kundensituationen übertragen.
- **Schnelle Vertriebsfolge:** Erste Abschlüsse entstehen früh, weil reale Fälle trainiert werden.
- **Mehr Sicherheit:** BeraterInnen gewinnen schnell Selbstvertrauen, Struktur und sprachliche Sicherheit.
- **Entlastung für Führungskräfte:** Weniger Begleitung nötig, da klare Struktur und Wording vorhanden sind.
- **Flexibel einsetzbar:** Als Vorbereitungs- oder Nachhaltungsseminar buchbar.

WAS DAS SEMINAR AUSZEICHNET

Das Seminar ist bewusst als **2-tägiges Format** konzipiert, da bereits am zweiten Tag deutliche Lern- und Wiederholungseffekte sichtbar werden. Die Teilnehmenden arbeiten mit **echten Kundenfällen**, wodurch die Beratungsstruktur transparent, praxisnah und sofort anwendbar wird.

Ein besonderes Merkmal ist der **14-Tägige Nachhaltungsbaustein**: Nach dem Seminar bereiten die Teilnehmenden gemeinsam mit dem Trainer reale Kundentermine vor oder nach und klären offene Fragen. So wird der Praxistransfer nachhaltig gesichert.

Im Vorfeld findet ein kurzes **Onboarding** statt, um alle Teilnehmenden optimal vorzubereiten.

Es stehen zwei Varianten zur Auswahl – je nach Zeitpunkt und Zielsetzung:

Vorbereitungsseminar: Direkt zum Beraterstart oder davor, um Struktur und Sicherheit früh aufzubauen.

Nachhaltungsseminar: Im Anschluss an den offiziellen Beraterpass, um Erfolge zu stabilisieren und den Praxistransfer zu sichern.

Fbeide Varianten gibt es **separate Buchungstermine**.

FORMAT

Durchführung: Digital via Microsoft Teams

Semindauer: 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-Transfer:
Aufgaben & Online-Sprechstunden
- Führungskräfte-Feedback / Übergabe an Inhouse-Trainer
- Zertifikat für die interne IDD-Meldung