

Individuelle Trainingsentwicklung für Ihre Bank

Wenn Standard nicht reicht

TE-006-2026



HINTERGRUND

Viele Banken stehen vor der Herausforderung, dass Standard-Trainings nur einen Teil ihrer tatsächlichen Anforderungen abdecken. Unterschiedliche Beratergruppen, regionale Besonderheiten, strategische Schwerpunkte und hausinterne Prozesse verlangen oft **maßgeschneiderte Lösungen**, die exakt zur eigenen Realität passen.

Wenn Standard nicht reicht, entwickeln wir für Sie **hauseigene Trainingsprogramme**, die präzise auf Ihre Berater, Ihre Ziele und Ihren Beratungsalltag abgestimmt sind. Praxisnah, wirksam und direkt anschlussfähig an Ihre bestehenden Strukturen.

ZIELGRUPPE

Das Unterstützungsangebot richtet sich an **verschiedene Beratergruppen, Führungskräfte**, die **Vertriebssteuerung** sowie **Inhouse-Trainer**, die individuelle Trainingskonzepte benötigen, die exakt zur eigenen Bank, den eigenen Prozessen und den strategischen Zielen passen.

IHRE VORTEILE

- **Passgenau für Ihre Vertriebsstrategie** – wenn Standardseminare den bankindividuellen Bedarf nicht treffen.
- **Maßgeschneidert für spezifische Beratergruppen** – besonders bei besonderen Herausforderungen oder heterogenen Teams.
- **Unterstützung bei konkreten Entwicklungszielen** von Führungskräften (z. B. Abschlussquoten, Cross-Selling, Gesprächsqualität).
- **Entlastung Ihrer Inhouse-Trainer**, wenn diese in Projekten gebunden sind oder Kapazitäten für neue Trainings fehlen.
- **Stärkung der internen Personalentwicklung**, da ein eigenes, bankindividuelles Trainingskonzept im Haus ein **höheres Standing** besitzt.
- **Einmal entwickelt**, jederzeit für Sie verfügbar

NUTZEN

- **Praxisnah und passgenau statt „von der Stange“** – Inhalte orientieren sich an Ihrer Beratungsrealität, Zielgruppen und Steuerungslogik.
- **Komplette Entwicklungstrecken** für unterschiedliche Rollen (z. B. Neueinsteiger, Serviceberater, Individualkundenbetreuer).
- **Entwicklung auf Basis realer Kundensituationen** – mit echten Fällen, typischen Fehlermustern und klaren Erfolgsfaktoren.
- **Zeit- und ressourcenschonend**, da Konzepte nahtlos in bestehende Strukturen integrierbar sind.
- **Optimale Ergänzung bestehender Qualifizierungen** wie Beraterpass oder interne Entwicklungsprogramme.
- **Optional erweiterbar** um Trainings-on-the-Job, Transfermodule, digitale Formate und Feedback an Führungskräfte.

WAS DIESES FORMAT AUSZEICHNET

Unsere wirksamsten Trainingsprogramme entstehen im direkten Austausch mit Ihnen als Bank – individuell, bedarfsgerecht und eng an Ihrer Realität ausgerichtet. Der Entwicklungsprozess folgt dabei klaren, transparenten Phasen:

Bedarf & Planung: Wir klären gemeinsam Ihren Trainingsbedarf, Ihre Zielgruppen und Ihre strategischen Schwerpunkte.

Maßnahmenkonzeption: Wir entwickeln ein hauseigenes Trainingskonzept, das zu 100 % zu Ihrer Bank, Ihren Prozessen und Ihrer Steuerungslogik passt.

Trainingsdurchführung oder Übergabe: Sie entscheiden, ob wir die Trainings selbst durchführen oder an Ihre Führungskräfte bzw. Inhouse-Trainer übergeben.

Nachhaltige Begleitung: Wenn wir die Trainings durchführen, übernehmen wir automatisch auch die Nachhaltigkeit – inklusive Transferbegleitung, Feedbackschleifen und Entwicklungsständen für Führungskräfte.

FORMAT

- Trainingsentwicklung & -Konzeption
- Durchführung

Wir erstellen Ihnen ein **individuelles Angebot**, das exakt zu Ihrem Bedarf, Ihren Zielgruppen und Ihrer Vertriebsstrategie passt.

HIGHLIGHTS

- Planungsrunden mit Gesamtbank und Führungskräften
- Maßnahmenentwicklung exakt nach Ihrem Bedarf
- Zeit- und ressourcenschonend für Ihre Organisation
- Einmal entwickelt – dauerhaft für Sie nutzbar

Sie interessieren sich für eine bankinterne Trainingsentwicklung?

Dann kontaktieren Sie uns: info@genocoaching.de