

Herausforderung Bankenvertrieb

Jahrelange Coaching-Erfahrungen am Point of sale offenbaren das Problem vieler Banken. Die Verkaufszahlen stagnieren oder steigen nur zögerlich an. Das Problem? Die Kollegen am Markt definieren sich zu einseitig als Berater. Das genügt im Marktumfeld Bankenvertrieb schon lange nicht mehr. Die Kollegen agieren zu passiv, zu zögerlich, zu wenig selbstbewusst.

Zu kurz greifende Lösungsansätze

Genossenschaftliche Akademien und Trainingsinstitute schulen das Analyseverhalten und das Produktwissen der Vertriebskollegen im Zusammenhang mit der ganzheitlichen Beratung. Dieser Ansatz greift zu kurz. Das Problem ist nicht das Produktwissen, nicht das Frageverhalten. Das Problem ist das passive und zögerliche Verkaufsverhalten.

„Ethic-sales-Profi“

Gute Beratung und guter Verkauf ruht auf einem klar definierten ethischen Fundament. Nur wenn diese Voraussetzung erfüllt ist, wird der Kunde Vertrauen fassen und eine dauerhafte Beziehung zur Bank und zum Berater eingehen. Es geht also nicht um den schnellen und rücksichtslosen Verkauf. Es geht um den partnerschaftlichen und authentischen Verkauf. Werte wie Ehrlichkeit, Gewissenhaftigkeit, Treue und Loyalität prägen den „ethic-sale-profi“. Diese Haltung, diese Einstellung ist ein historisches Alleinstellungsmerkmal der Volksbanken und Raiffeisenbanken.

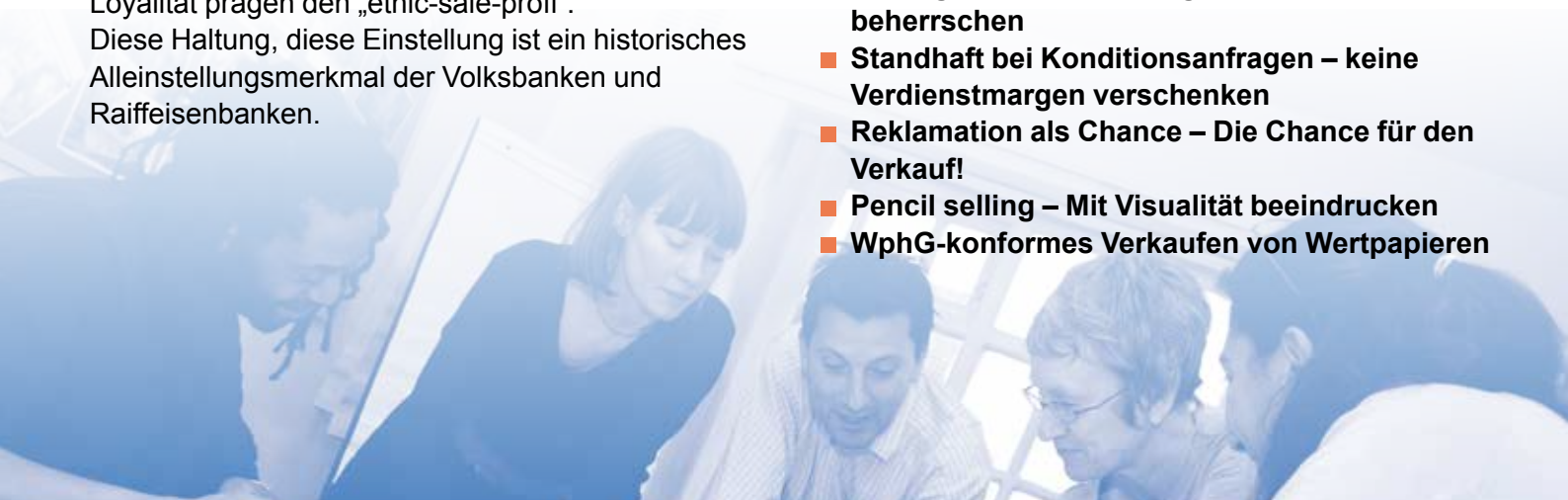
Bankindividueller Beratungsprozess
AgreeBAP/Bank 21

+ Weiterbildung zum „Ethic-sales-Profi“
= Gesteigerter Vertriebs- und Verkaufserfolg
der Volksbank/Raiffeisenbank

Wir lösen Ihr Problem. Wir schulen und trainieren ausschließlich das Produktfeld Verkauf. Wir konzentrieren alle unsere Energie auf das Kernthema der Zukunft: Verkauf. Dabei integrieren wir Ihren individuellen Beratungsprozess AgreeBAP/Bank 21. So ergibt sich ein ganzheitliches Konzept. Die Weiterbildung zum „Ethic-sales-Profi“ ist maßgeschneidert für Ihre VB/RB. Wir schulen Modular oder in Kompaktseminaren die Themen, die Sie als VB/RB für notwendig erachten. Weiter stehen wir für Expertisen zur Verfügung.

„Ethic-sales“ Tools im Verkauf

- Erfolgreiches Beziehungsmanagement am PC-Arbeitsplatz
- Leidenschaft für den offensiven Verkauf entwickeln
- Ethischer Verkauf als Alleinstellungsmerkmal der VB/RB erleben, kundentypenspezifisch verkaufen
- Schlagfertigkeit im Verkaufsprozess
- Verhandlungsstark am Bankarbeitsplatz agieren
- Strategische Verkaufsargumentation beherrschen
- Standhaft bei Konditionsanfragen – keine Verdienstmargen verschenken
- Reklamation als Chance – Die Chance für den Verkauf!
- Pencil selling – Mit Visualität beeindrucken
- WphG-konformes Verkaufen von Wertpapieren



Finkon Schulung · Training · Coaching

Die Veranstaltungen sind je Thema als 1-Tages-Seminare konzipiert. Dabei steht die Praxisübung im Mittelpunkt. Ihre Kollegen werden positive Veränderungen erfahren.

Die Teilnehmerzahl ist je Termin auf 12 Personen begrenzt.

Die Veranstaltungen können bankindividuell auch als Kompaktbausteine arrangiert und gebucht werden.

Ihr Ansprechpartner:

Wolfgang Schmidt

Vertriebstrainer & Systemischer Coach (ADG)
Dipl.-Betriebswirt (VWA)

Allensteiner Str. 66
75031 Eppingen
E-Mail: finkon@gmx.de
Tel.: 07262/8617
Mobil: 0171/8141890

www.bankencoach-finkon.de

