



Neue Wege mit KI-gestütztem Training

Viele Beratende. Neue Themen. Kurze Vorlaufzeiten. Und der Anspruch, Kundinnen und Kunden kompetent zu beraten.

Deutschlandweit stehen über 60.000 Beraterinnen und Berater – ein großer Teil davon im SVBW – vor derselben Herausforderung: Neue Themen wie die Altersvorsorgereform müssen in kurzer Zeit nicht nur fachlich verstanden, sondern auch sicher in der Beratung angewendet werden.

Wie gelingt es, eine so große Zahl an Beratenden schnell, passgenau und wirtschaftlich zu qualifizieren – und gleichzeitig den Praxistransfer sicherzustellen? Eine Antwort darauf ist unser neues KI-gestütztes Training. Erstmals setzen wir das neue Lernformat im Rahmen unserer Qualifizierungen zur Altersvorsorgereform und Frühstartrente ein.

Vom Wissen ins Kundengespräch

Wissen allein schafft noch keine Sicherheit im Kundengespräch. Deshalb knüpft das KI-Training unmittelbar an unsere E-Learnings an.

Das dort erworbene Fach- und Vertriebswissen wird im KI-Training angewendet, erprobt und gefestigt. Die Teilnehmenden führen realitätsnahe Gespräche mit virtuellen Kundinnen und Kunden als Video-Avatare, reagieren auf Fragen und Einwände und probieren unterschiedliche Gesprächswege aus.

So wird aus Wissen konkretes Handeln – und aus wiederholtem Üben mehr Sicherheit für das reale Kundengespräch.

Was ist das Besondere an KI-gestütztem Training?



Realitätsnah trainieren

Die Teilnehmenden treffen auf unterschiedliche Kundentypen, Ausgangssituationen, Erwartungen, Fragen und Einwände. Die KI reagiert auf die individuelle Gesprächsführung. Dadurch gibt es nicht den einen vorgegebenen Dialog – jedes Gespräch kann sich anders entwickeln.



Flexibel und individuell üben

Keine festen Trainingstermine und kein gemeinsames Lerntempo: Innerhalb des gebuchten Trainingszeitraums entscheiden die Teilnehmenden selbst, wann, wo und wie häufig sie trainieren. Die Szenarien können beliebig oft wiederholt und unterschiedliche Gesprächswege ausprobiert werden. Auch während des Trainings können bei Bedarf Hinweise genutzt werden. So können die Teilnehmenden neue Gesprächswege erproben und auch herausfordernde Situationen weiterführen.



Direktes Feedback erhalten

Nach jedem Gespräch erhalten die Teilnehmenden eine individuelle Auswertung. Sie erkennen, was bereits gut gelingt und an welchen Stellen sie ihre Gesprächsführung weiterentwickeln können. Relevante Gesprächspassagen können gezielt reflektiert und erneut trainiert werden.



Üben in einer geschützten Umgebung

In klassischen Gesprächstrainings wird ein Rollenspiel immer auch von anderen erlebt, mindestens von der Person in der Kundenrolle. Im KI-Training üben die Teilnehmenden dagegen für sich und ohne Beobachtung durch andere. Sie können neue Gesprächswege ausprobieren, Fehler machen und auch herausfordernde Situationen trainieren - ohne Auswirkungen auf eine reale Kundenbeziehung. So entsteht ein geschützter Raum, in dem Ausprobieren und Lernen ohne sozialen Druck möglich sind.



Gesprächssicherheit entwickeln

Durch wiederholtes Anwenden, Reflektieren und erneutes Ausprobieren wird das erworbene Wissen gefestigt und zunehmend sicher in die Gesprächsführung übertragen.

Skalierbare Qualifizierung für viele Beratende

Gerade wenn innerhalb kurzer Zeit sehr viele Mitarbeitende für ein neues Thema qualifiziert werden müssen, stößt ausschließlich termin- und trainergebundenes Lernen an Grenzen.

Das KI-Training ermöglicht es, eine große Zahl von Beratenden individuell und gleichzeitig trainieren zu lassen – ohne gemeinsame Trainingstermine und unabhängig vom individuellen Lerntempo. Damit ergänzt es bestehende Qualifizierungsformate dort, wo es besonders auf Skalierbarkeit, Flexibilität und Praxistransfer ankommt.

Die E-Learnings schaffen die fachliche und vertriebliche Grundlage. Das KI-Training bringt dieses Wissen in realitätsnahe Gesprächssituationen und ermöglicht individuelles Feedback und wiederholtes Üben.

So verbinden wir Wissensvermittlung und Praxistransfer zu einer durchgängigen Lernreise.