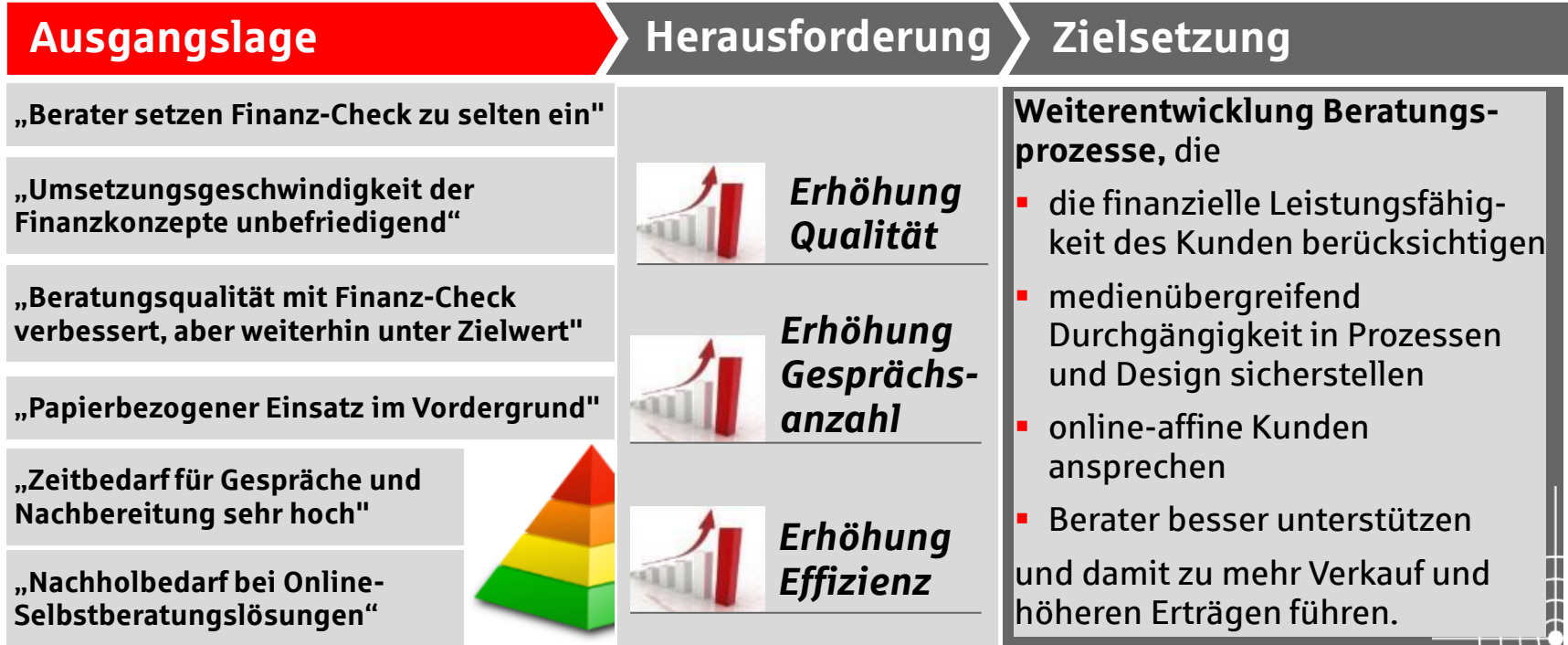


Finanz-Check 2.0 - Erfolgreich beraten mit OSPlus_neo

Schulungskonzept
Stand August 2019



Mit der regelbasierten Beratung wird der Beratungsprozess Finanz-Check auf die Anforderungen der Vertriebsstrategie der Zukunft ausgerichtet



Erfolgsfaktoren des Finanz-Checks 2.0

Der Finanz-Check 2.0 -

- ✓ unterstützt die Berater in Zukunft **effektiver** und **zielgerichteter**. Der Kunde steht mit seinen **Plänen und Zielen** im Mittelpunkt. Dabei wird die **aktuelle Lebensphase** des Kunden und seine **finanzielle Leistungsfähigkeit** mit einbezogen.
- ✓ bietet eine **fallabschließende Beratung**, die der Berater **gemeinsam mit dem Kunden am Bildschirm** durchführt.
- ✓ berücksichtigt die **Neupositionierung Thema Wohnen / Immobilien** im Sparkassen-Finanzkonzept.
- ✓ verbessert die **Qualität** und die **Effizienz** der Beratung.
- ✓ ermittelt **Produktvorschläge** auf **Basis der vorhandenen Informationen Ihres Kunden**. Es werden u.a. Ziele, Beratungswünsche, aktuelle Lebensphase und finanzielle Leistungsfähigkeit des Kunden berücksichtigt.
- ✓ **unterstützt** den Berater aufgrund der ermittelten Produktvorschläge **beim Verkauf** Ihrer Produkte.
- ✓ steigert die **Qualität** und die **Erträge** und erhöht die Anzahl von durchgeführten Finanz-Konzept-Gesprächen



Bausteine Schulungsprogramm (für 12 Berater/-innen mit Beratungserfahrung im Finanz-Check unter OSPlus_neo)

Trainingsphase

Grundlagen Finanz-Check 2.0 - Webinar

- Veränderungen im vertrieblichen Vorgehen kennen
- die Funktionalitäten des Regelwerkes kennen und verstehen
- den Workflow des Finanz-Checks 2.0 am Beispiel eines Musterkunden kennenlernen
- **Dauer:** 60 – 75 Minuten

Selbstlernphase
inkl. Selbstlernskript und
Forenbegleitung



Vertriebliche Umsetzung Finanz-Check 2.0 - Präsenztraining

- Beraterwissen / Workflow um die Funktionalitäten des Regelwerkes kennen / wiederholen (offene Fragen klären)
- Sicherheit bei der Navigation im Prozess erhalten
- Vertriebliche Chancen erkennen und aktiv umsetzen
- Den Kunden in die bildschirmgeführte Beratung aktiv mit einbeziehen und begeistern
- Intensive Praxisgespräche mit Musterkunden und individuellem Feedback
- **Dauer:** 1 Tag

Praxisphase

Transferphase

Begleitung am Arbeitsplatz
Dauer: 0,5 Tage je Berater



Erfahrungsaustausch
Dauer: 0,5 - 1 Tag



Zielgruppen und Preise

1. Inhouse-Mitarbeiterschulung

Zielgruppe:

- Führungskräfte
- Berater

Paketpreis (inkl. Webinar/begleitete Selbstlernphase/Booklet/Präsenzseminar)
für 12 TN € 2.550,00 zzgl. Reisekosten des Trainers



2. Inhouse-Multiplikatorenschulung

Zielgruppe:

- Interne Trainer
- Multiplikatoren, die das Thema intern schulen und im vertrieblichen Kontext begleiten werden
- Inhalte werden auf die Vorkenntnisse der Multiplikatoren im Bereich Training / Schulung abgestimmt

Vertriebliche Chancen mit der erfolgreichen Umsetzung des Finanz-Checks 2.0

- ✓ Neuen Schwung und Motivation für die eigenen Beratungserfolge aufnehmen
- ✓ Anpassung an das geänderte Kundenverhalten und Umsetzung von aktuellen Trends in der Kundenberatung
- ✓ Nutzen stiften für den Kunden – motivorientiert argumentieren und visualisieren
- ✓ klare Empfehlungssprache im Gespräch umsetzen
- ✓ Emotionales Verkaufen mit Technik verbinden
- ✓ Bildschirmunterstützte Beratung erlebnisorientiert gestalten
- ✓ Neue Erfolgserlebnisse für Berater generieren
- ✓ Sicherung von Folgeterminen gewährleisten



Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit Ihnen

Nicole Bader

Diplom-Betriebswirtin (FH)
Beraterin Personalentwicklung

Tel. +49 711 127-82111
Fax +49 711 127-6482111

Pariser Platz 3 A
70173 Stuttgart

nicole.bader@sv-bw.de
www.spk-akademie.de

