



GRENZENLOS ICH

für ein grenzenloses WIR

— AKADEMIE —

*"Vertriebserfolg wächst mit der
eigenen Persönlichkeit!"*

Das ganzheitliche Konzept für Beratungspersönlichkeiten.

WILLKOMMEN

Herzlichen Glückwunsch - Ihre Entscheidung diese Zeilen zu lesen, zeigt Ihre Offenheit für *Leichtigkeit und Spaß* in der Finanzberatung.

Dieser Report ist für Sie goldrichtig, wenn:

- ✓ Sie als ambitionierte Führungskraft im Bankvertrieb tätig sind.
- ✓ Mitarbeiterführung für Sie mit Kooperation und Motivation verbunden ist.
- ✓ Sie an die Selbstverantwortung und das Potenzial Ihrer Mitarbeiter*innen glauben.
- ✓ für Sie die hybride Beratung ein Vertriebskanal mit neuen Chancen ist.

LASSEN SIE UNS GEMEINSAM DEN FOKUS IHRES TEAMS AUF ERFOLG AUSRICHTEN.

Die ganzheitlichen Konzepte der Akademie entwickeln das Mindset Ihrer Berater*innen zu *Selbstführung und Eigenmotivation.*



BIANCA FRANK

INHABERIN
MASTER BUSINESS & LIFE COACH



WARUM WIR?

*Der Ruf unserer Bankbranche hinkt. Der Beruf des Bankers steht auf der Liste der Traumberufe immer seltener oben. Berater*innen zweifeln an ihrer Berufung. Die Last der Sacharbeit nimmt zu. Regulatorik und Veränderungsdruck sorgen für das Übrige.*

Stop. Wir sagen Nein! zu diesem Gedankenspiel.

Veränderung fängt bei jedem Einzelnen an. Daher setzen wir bei unseren Konzepten auf grundlegende vertriebliche Mindset-Arbeit.

Die Teilnehmer*innen der Seminare lernen Ursachen für unerwünschte Ergebnisse nicht als erstes im Umfeld zu sehen. Sie hinterfragen ihre eigene Einstellung, lernen Kund*innen besser zu verstehen und sich auf Erfolg auszurichten.

Dabei erleben sie, dass Kundenorientierung und unternehmerisches Handeln in Harmonie koexistieren können.

Dies inhaltlich ergänzt durch eine erlebnisorientierte Seminarstrategie, eine digitale Kompetenzentwicklung und moderne Coaching-Tools.

Vertrieb ist leicht mit mehr Herz am Kunden.

IHR PLUS ALS FÜHRUNGSKRAFT

Sie steigern Ihre Attraktivität als Führungskraft und die Ihres Hauses durch:

- ✓ moderne und ganzheitliche Inhalte in einem sich ergänzenden Blended-Learning-Konzept.
- ✓ eine besondere Wertschätzung für motivierte Berater*innen.
- ✓ Weitsicht in Bezug auf digitale Beratungskomponenten und selbstwirksames Coaching.



LEISTUNG IM ÜBERBLICK

Die Akademie legt für Sie den Schwerpunkt auf nachhaltige Schulungskonzeption mit ineinandergreifenden Bausteinen. Dies sichert den größtmöglichen Nutzen Ihrer Teilnehmer*innen. Die langjährige Erfahrung des Coaches im Vertrieb, Training und in der Personalentwicklung sichert den Erfolg.

Durch Blended Learning können Präsenztrainings / -Coachings mit digitalen Lösungen optimal und effektiv verbunden werden.



1. DIGITALE BERATUNGSKOMPETENZ

Die Nachfrage nach diesem Vertriebskanal ist steigend.

Dennoch ist die digitale Kundenberatung noch nicht flächendeckend in der regelmäßigen Anwendung.

Die Integration digitaler Beratungskomponenten im Schulungskonzept ermöglicht Ihnen eine stetige, unaufgeregte Ausweitung dieser Kompetenzen auch in der Vor-Ort-Betreuung. So wird das digitale Treffen schnell zur Selbstverständlichkeit im Finanzalltag.



2. VERTRIEBSKOMPETENZ

Die Schulungsinhalte motivieren die Teilnehmer*innen stets zur vertrieblichen Sichtweise. Verkaufspsychologie und Vertriebskniffe werden in unterschiedlichen Facetten nähergebracht. Dabei wird eine Verbindung zwischen Kundenorientierung und unternehmerischem Denken angestrebt.



3. PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

Vertriebserfolg wächst mit der eigenen Persönlichkeit.

Ein Change in der inneren Haltung und im Mindset ermöglichen authentischen Verkauf. Erfolg mit Selbstverantwortung durch Coachingimpulse in die Hand zu nehmen, führt automatisch zu mehr Leichtigkeit und Freude im Vertrieb.

Basis für eine Empfehlung ist das gemeinsame Konzeptionsgespräch.

SO KÖNNTE IHR PROJEKT AUSSEHEN

Jedes Projekt ist individuell, benötigt ein klares Ziel und eine nachhaltige Organisation. Sie haben stets die Wahl, ob Sie den Fokus auf digitale Gespräche oder Präsenzberatungen legen möchten.

1. Baustein: LIVE ONLINE TRAINING



Neben Basics zur digitalen Beratung können Sie hier zusätzlich Vertriebsschwerpunkte wählen.

2. Baustein: TRANSFERPHASE:



Die 4-wöchige Phase unterstützt mit Vertriebswissen und Coachingimpulsen die Entwicklung einer hybriden, offenen Beraterpersönlichkeit. Im exklusiven Mitgliederbereich stehen tägliche Lernvideos, Bonusmaterial und ein Workbook zur Verfügung. 4 Live Support-Meetings steigern den Veränderungseffekt.

3. Baustein: PRÄSENZSEMINAR



Je nach gewähltem Schwerpunkt aus der Rubrik Vertriebskompetenz oder Persönlichkeitsentwicklung haben die Seminarteilnehmer*innen gemeinsam die Gelegenheit bisheriges und neues Wissen in der Gruppe durch Übungssequenzen zu verinnerlichen.

4. Baustein: QUESTION & ANSWER



Das zeitlich versetzte Abschluss-Meeting für Fragen, Vertiefung und zur Sicherstellung der Nachhaltigkeit.

5. Baustein: EINZELCOACHING



Intensivierung der persönlichen Umsetzungsstrategie durch ein persönliches Coaching.

ZIEL: HYBRIDBERATER*IN

digitale, vertriebliche & persönliche
Kompetenzerweiterung

DIGITALE WIRKUNG FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

die Führungskraft als Vorbild ✓

LIVE ONLINE TRAINING

(180 Minuten; optimal bis zu 10 Personen)

Der digitale Feinschliff für das wirkungsstarke Auftreten im digitalen Raum für Ihr Führungsteam.

Nach den gemeinsamen 3 Stunden:

- Kennen Sie die wichtigsten Kniffe und meistern mit Charisma Meetings und Vertriebsdialoge.
- Achten Sie auf digitale Interaktion und nutzen hilfreiche Tools für Aktivität statt Langeweile.
- Halten Sie keine Präsentation sondern nutzen Präsentationen, für wirkungsvolles Auftreten auf einem neuen Level.

Auf Sie und Ihr Team wartet ein Training, das im Flug vergeht und dabei einen langfristigen Unterschied für Ihre Wirksamkeit erreicht.

WORKSHOP FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

die Führungskraft als Coach ✓

TAGESSEMINAR

Dieser Workshop ist eine optimale Ergänzung zu den Coaching-Inhalten Ihrer Berater*innen. Er sorgt für eine einheitliche Sprache innerhalb Ihres Führungsteams.

Sie erhalten die wertvollen Coaching-Tools, die auch Ihre Mitarbeiter*innen innerhalb Ihres Coachings bekommen. Dies sichert eine nachhaltige Umsetzung. Außerdem dienen diese Tools als Werkzeuge für die eigene Mitarbeiterführung.

Durch den Austausch in Ihrem Führungsteam, können Sie anschließend eine gemeinsame Umsetzungsstrategie entwickeln und ein entsprechendes Fazit ziehen.

Erwerben Sie zusätzliche Coaching-Kompetenzen als wertvolle Aspekte einer motivierenden Führung, die Selbstverantwortung und persönliche Entwicklung stärkt.

FAKTEN ZUR INSPIRATION

NEUES LERNEN:

Lernen wird zum Erfahrungsprozess, der auf ein verändertes Verhalten abzielt und die Bereitschaft der Lernenden voraussetzt.

QUELLE: HAUFE

ARBEITGEBERATTRAKTIVITÄT:

Warum kündigen Mitarbeiter*innen?

- Geringe Wertschätzung (76%)
- Schlechte interne Kommunikation (70%)
- Keine Aussicht auf Fortschritt (62% der Millennials)
- Unternehmenskultur (43%)
- Verdienst (12%)

Was hält Mitarbeiter*innen?

- Mehr Empathie vom Vorgesetzten (92%)
- Mehr Flexibilität (82%)
- Engagement (59%)
- Starke Lernkultur (30-50%)
- Bemächtigung durch Führungskraft (-15% Kündigungswahrscheinlichkeit)

QUELLE: HARBINGER

CHANCEN DER HYBRIDBERATUNG:

Das hybride Modell ist im zunehmend digitalen Konkurrenzdruck die beste Möglichkeit zur Kundenbindung: Gegenüber reinen digitalen Wettbewerbern ist der persönliche Kundenkontakt von Banken weiterhin ein Wettbewerbsvorteil, dessen Stärke durch ein hybrides Beratungsmodell optimal ergänzt wird.

QUELLE: SIMON.KUCHER.PARTNERS





GRENZENLOS ICH

für ein grenzenloses WIR

– AKADEMIE –

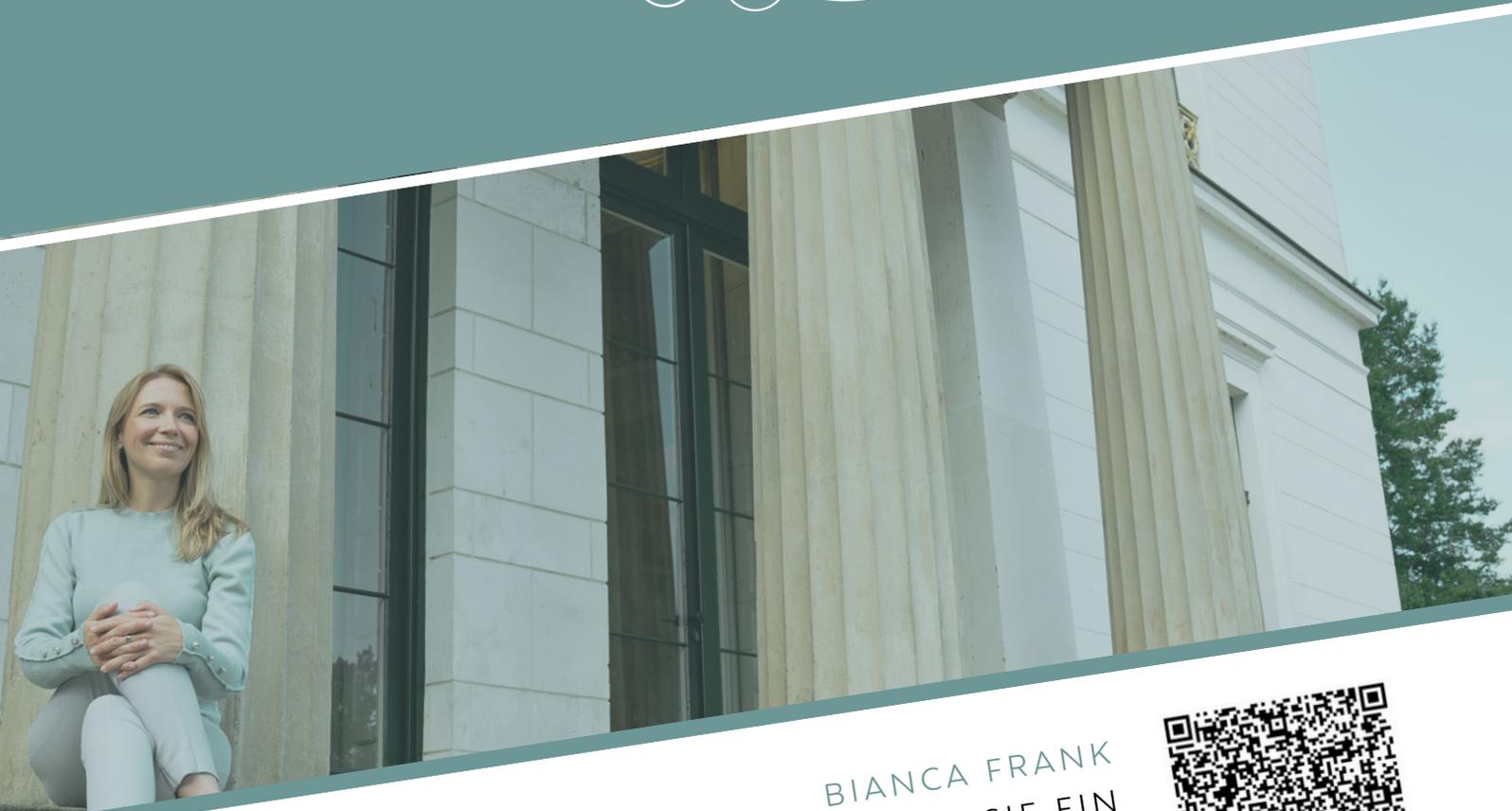
KONTAKTDATEN

www.akademiegrenzenlosich.de

kontakt@grenzenlosich.de

+ 49 4101 8203243

+49 176 21829736



BIANCA FRANK
VEREINBAREN SIE EIN
KOSTENLOSES ERSTGESPRÄCH

