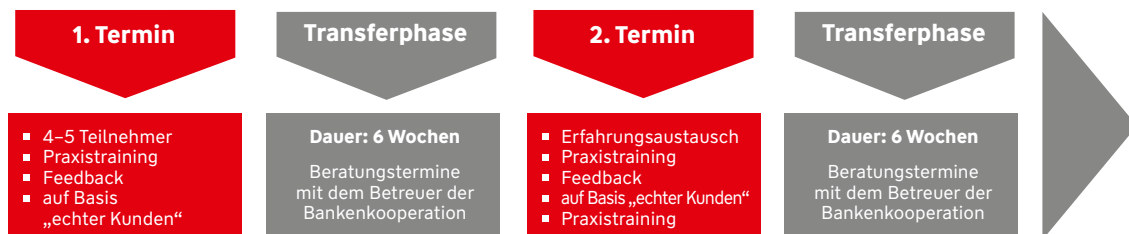


Impulstraining – 180 Minuten für Ihren Erfolg.

Fachwissen ist die Grundlage unserer täglichen Kundenberatung. Mindestens genauso wichtig ist jedoch, das fachliche Wissen anzuwenden und in der Praxis erfolgreich umzusetzen – genau hier setzt das Impulstraining an. Im Training in Kleingruppen liegt der Fokus auf dem Üben, Ausprobieren und der weiteren Erhöhung der Beratungsqualität.

Funktionsweise des Impulstrainings



Ziele

- Sicherheit im Beratungsverhalten auf Basis der gewählten Themen
- Persönliche Weiterentwicklung durch individuelles Feedback und Selbstreflexion
- Ausbau der Fragekompetenz und Fragequalität
- Das Beratungsgespräch bewusst lenken und steuern

Inhalte

- Rollenspiele auf Basis der durch den Teilnehmer ausgewählten eigenen Kunden
- Videotraining - der Teilnehmer erhält das aufgezeichnete Gespräch elektronisch zur Selbstreflexion
- Erfahrungsaustausch und Tipps aus der Praxis
- Individuelles Feedback für jeden Teilnehmer

Vorbereitung

- Die notwendigen fachlichen Informationen werden im Vorfeld durch den Betreuer der Bankenkooperation vor Ort vermittelt bzw. aufgefrischt
- Jeder Teilnehmer bringt zu jedem der Trainingstage fünf dem Thema entsprechende Kunden aus dem eigenen Bestand mit
- Die für das Kundengespräch erforderlichen Beratungsunterlagen bringt der Teilnehmer mit

Methoden

- Rollenspiele
- Feedbackgespräch
- Videotraining

Teilnehmer

4-5 Teilnehmer

Veranstaltungsort

Individuell (Organisation durch die Bank)

Trainer

Trainer der Bankenkooperation vor Ort

Zielgruppe

- ✓ Servicebank
- ✓ Privatbank
- ✓ Firmenbank
- ✓ Private Banking

Kompetenzen (Ca. Anteil in %)

10	50
30	10

IDD Minuten



Termine

Individuell nach Absprache