

Newsletter 13

Firmenkunden *KAUFEN LASSEN*[®] - Mehr Kunden*Nutzen*>Mehr*Wert*>Mehr*Ertrag*

Der Kunde lohnt sich ja gar nicht - Wirklich nicht?

Aus Sicht eines Kunden wäre ich natürlich geschockt, wenn ich wüsste, *ich würde nicht aktiv betreut, weil ich mich angeblich nicht lohne. Wollte die GenoBank nicht den Weg frei machen? Kann mir die Bank neben meinen täglichen 12-14 Stunden Arbeit vielleicht helfen, meinen Betrieb ertragreicher zu machen? Und mich so auch für sie lohnender und betreuenswert zu machen?*

An einem Beispiel sehen Sie in diesem Newsletter wie viel recht einfach machbar wäre, wenn Berater den §1 leben, die Kunden fördern und dann am geschaffenen MehrWert mitpartizipieren.

Viel Spaß beim Lesen.

Herzlich Ihr

Ulrich Zimmermann

Trainer und Konzeptbetreuer
FirmenkundenBank für die SHT

Was finden Sie im NEWSLETTER No.13 SHT-Trainer an Firmenkundenleiter?

- Neulich im ToJ: "Wo soll ich als Berater dann da ansetzen?"
- BVR Antrieb - auch alle LösungsDialoge ab sofort in neuem Layout - Jeder hat etwas, das ihn antreibt
- Konzeption schlägt Kondition - aktiv MehrWerte schaffen
- Value for money
- Buchtip: Mehr Ertrag mit Gewerbekunden und Freien Berufen
- Aktuelle Termine

Mit besten Wünschen für Ihren MehrErfolg
Ihre SHT-FirmenkundenTrainer -
Mehr Kunden*Nutzen*>Mehr*Wert*>Mehr*Ertrag*!



Neulich im Training-on-the-Job

Wo soll ich als Berater denn da ansetzen?



Wieder ruhig
schlafen und
in Ruhe arbeiten
können

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Fallbeispiel Fritz Fensterbauer

Ausgangssituation Fallbeispiel Fritz Fensterbauer:

Fritz Fensterbauer ist vom Berater zum ZukunftsDialog eingeladen worden. Eigentlich ein unauffälliger Kunde, bewegt sich meist innerhalb der Linien, es liegt nichts Aktuelles an. Angeblich lohnt sich der Kunde aber wahrscheinlich nicht

Das Gespräch: Fensterbauers kommen beide, bringen ihre Zahlen und eine ganze Menge Wünsche mit. Hallenanbau, Ausstellung, neue Maschinen, mit 55 in Rente etc. Aktueller Stand: Herstellung und Montage von Holz- und Kunststoff-Fenster für Neubauten und Renovierungen - Umsatz 550.000€, Materialkosten 300.000€, Personalkosten 150.000, inkl. Ehefrau 400€ Job, sonstige Kosten ca. 70.000€, 5 Mitarbeiter, gewährte Skonti ca. 3.500€, gezogene Skonti 0€, Zinskosten ca. 8.000€ Gewinn vor Steuer für 2009 31.000€, 2008 17.000€, KK-Linie 50.000€ Größter Kunde - ein Bauträger - macht 250.000€ Umsatz, zahlt sehr schleppend, permanent sind Rechnungen von 60-70T€ offen, Linie von 50.000€ ist zwischen 40-60T€ immer mehr als ausgelastet.

Familie: Beide arbeiten im Betrieb, haben 2 Kinder, Wohnung und Betrieb zur Miete in den Räumen der vermögenden Schwiegereltern.

Gemeinsames Zielbild 2020: Betrieb ist erweitert um eine Ausstellungshalle (150.000€), neue Maschinen (70.000€), immer mal wieder ein neues Auto und für jedes der beiden Kinder soll auf Dauer ein eigenes Haus da sein. Mit 55 und 3.000€ in Rente gehen.

Hemmnisse auf dem Weg zum Ziel? Beide schlafen schlecht wegen des einen großen Kunden, *Ohne* ihn geht's schlecht, *mit* ihm sehr unruhig.

Aufgaben? Welche Ansätze zum Lösen dieses Falles sehen Sie? Wie würden Sie ihm helfen, ruhiger zu schlafen und auf Dauer seinen Zielen näher zu kommen?



MehrWert für Kunde und Bank: Die LösungsDialoge im aktuellen BVR Layout "Antrieb"

LösungsDialog Fahrzeugkauf
Betreffungspunkte:
• Aktuelles aus Kundensicht
• Ihr Vorhaben
• Stärken und Schwächen auf dem Weg zum Ziel
entscheidungsfähige Lösungspakete
• Konkrete nächste Schritte

LösungsDialog Gewerbe-Immobilie
Betreffungspunkte:
• Aktuelles aus Kundensicht
• Ihr Vorhaben
• Stärken und Schwächen auf dem Weg zum Ziel
entscheidungsfähige Lösungspakete
• Konkrete nächste Schritte

LösungsDialog Existenzgründung
Betreffungspunkte:
• Aktuelles aus Kundensicht
• Ihr Vorhaben
• Stärken und Schwächen auf dem Weg zum Ziel
entscheidungsfähige Lösungspakete
• Konkrete nächste Schritte

LösungsDialog Photovoltaik-Anlage
Betreffungspunkte:
• Aktuelles aus Kundensicht
• Ihr Vorhaben
• Stärken und Schwächen auf dem Weg zum Ziel
entscheidungsfähige Lösungspakete
• Konkrete nächste Schritte

Optimierungssätze aus Banksicht
Optimierungssätze aus Banksicht
Was empfehlen wir Ihnen, um Ihre Erfolgsfaktoren für die Zukunft zu optimieren?

Optimal-Lösung
Mehr Erträge steueroptimiert für Rücklagen und persönliche Zukunft nutzen

Normal-Lösung
sicher weiter wachsen mit zusätzlichen Anlags- und mehrwertigen Mitteln

Minimal-Lösung
Mehr Ertrag durch die neue Maschine mit Sicherheits- und Vorteilen

LösungsDialoge für

- Fahrzeug-Kauf
- Gewerbehalle
- Maschinenkauf / - Leasing
- Existenzgründung
- Betriebsmittelerweiterung
- Photovoltaik

Um den Beratern das Leben zu erleichtern, gibt es für die o.g. gewerblichen Finanzierungs-Anfragen vorgedachte und fertig ausformulierte Lösungspakete.

Alle haben für den Kunden deutlich mehr Nutzen als der einzelne Kredit.

...Und die Risikoabsicherung ist gleich mit integriert.

Die Berater brauchen nur noch die Beträge anzupassen und die Punkte zu löschen, die sich nicht anbieten möchten.

Das vereinfacht Vieles. Wenn Sie den ErgebnisDialog schon trainiert haben, brauchen Sie zur Einführung nur 1 Tag Training.

Die Bögen bringen wir dann mit.

Konzeption schlägt Kondition I

Wo soll ich als Berater denn da ansetzen?



Wieder ruhig schlafen und in Ruhe arbeiten können

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Lösungsideen für Fritz Fensterbauer

Fritz Fensterbauer - mögliche Lösungen:

Mit dem KundenBerater hatte der Trainer nach dem Gespräch zusammengesessen und überlegt, wo wir denn ansetzen müssten, um einen Mehrwert für den Kunden zu generieren und ihn seinen Zielen näherzubringen.

Der Berater sagte: Dem müssen wir doch auf jeden Fall als allererstes eine WKV Plus verkaufen, aber wie soll denn der bei 31.000€ Gewinn 4.500€ für eine WKV Plus bezahlen?

Ja genau, woher nehmen wir das Geld, damit er demnächst wieder ruhig schlafen kann und die Arbeitsplätze nicht gefährdet sind? Wir suchen es für ihn!

1. Idee: Preiserhöhung

Fritz Fensterbauer handelt mit seinem Großkunden eine Preiserhöhung von 2% aus, bei 250.000€ Umsatz sind das zufällig die ca. 4-5€, die die Lieferungen an ihn sicherer machen. Das wäre für beide ein guter Deal, der fast nichts kostet und beiden Stabilität bringt.

2. Idee: Skonto

Fritz Fensterbauer zieht kein Skonto. Kann er ja auch nicht, weil seine Linie ja immer durch den Zahlungsverzug des Bauträgers mehr als ausgelastet ist. Würde er Skonto ziehen können, bedeutete das für ihn bei 300.000€ Einkaufsvolumen und 3% Skonto 9.000€. Würde er abbuchen lassen und 4% bekommen, sogar 12.000€. Davon könnte er leicht die WKV Plus bezahlen.

Also Ansatz für die Minimallösung. Linie umfinanzieren, Dauerforderung langfristig umfinanzieren, Linie auf 20-30T€ einrichten, auf Skonto bzw. Abbuchung bestehen und im Gegenzug WKV Plus vereinbaren. Mit ersparten Zinsen und Abbuchung bringt das dem Kunden ca. 12.000-15.000€ pro Jahr.



Konzeption schlägt Kondition II

Wo soll ich als Berater denn da ansetzen?



Wieder ruhig schlafen und in Ruhe arbeiten können

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Lösungsideen für Fritz Fensterbauer

3.Idee: BAV -

Die Mitarbeiter haben sicher Interesse an einem sicheren Arbeitsplatz, tun aber mit ihrer Kaufkraft nichts dafür, ihren Arbeitsplatz zu sichern. Höchstwahrscheinlich hat jeder von den 5 MA einen privaten Sparplan von 30-70€ monatlich. Nehmen wir diese 30-70€ "in Zahlung" d.h. nutzen sie als Zuzahlung in die BAV, kann der Mitarbeiter die volle Gehaltsumwandlungssumme in Anspruch nehmen, neben 480 VL und dem Rest an Steuern SozVers.Abgaben kann er so 2.544€ in sein Leben im Alter investieren und ganz nebenbei für die Firma noch ca. 500€ Lohnnebenkosten sparen. Bei 5 Mitarbeitern sind das 2.500€ Einsparung für die Firma. Damit kann locker die Hälfte der WKV Plus gezahlt werden und alle können ruhiger schlafen. Ein Solidarpaket für alle.

Resümee für die Ziele des Kunden:

Kombiniert Fritz alle drei Ideen miteinander, erreicht er bei 5 MA in der BAV und selbst bei nur 1% Preiserhöhung für den Großkunden 1. das Geld für die WKV PLUS und alle (inkl. Bank) können gut schlafen und 2. schafft er durch die Umfinanzierung ca. 9-12.000 mehr Ertrag durch Skonto.

Mit ca. 45.000€ Ertrag im Jahr kommen wir dem Ziel ein ganzes Stück und das viel "sicherer" und entgegen

Resümee für die Ziele der Bank:

Wie viele Kunden, die sich angeblich nicht lohnen, haben Sie denn in Ihrem Bestand? Angenommen Ihre Berater führten jeden Monat nur ein solches Gespräch - wie würde sich Ihre Zielerreichung entwickeln? ...und: Wie würden sich ihre latenten Risiken entwickeln?

Lieber einmal eine Stunde über Geld nachdenken, als ein Jahr umsonst arbeiten.

Das waren jetzt 10 Minuten für 15-20.000€ Mehr Ertrag, weniger Risiko und Mehrwert für alle.



Konzeption schlägt Kondition III

Wo können Ihre Berater das denn lernen?



jemand, der mir den Rücken frei hält...

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Lösungsideen für Ihre Kunden

Die Erfahrung aus den Trainings zeigen zwei Punkte immer wieder auf.

1. Das Potenzial der Kunden wird unterschätzt und Kunden so als "Nicht lohnend" eingestuft. So vermehren sich latente Risiken, den Kunden wird nicht geholfen und Potenziale werden nicht gehoben
2. Berater sind ungeübt im Konzipieren von Lösungs-Ideen.

Deshalb bieten wir den Trainings-Baustein "Konzeption schlägt Kondition" jetzt auch als offenes 2-Tages Training an.

Ihre Berater bringen aktuelle Fälle und diese beiden Infos mit:

1. Gemeinsames Zielbild - was soll in den nächsten Jahren erreicht werden?
2. Ausgangssituation - Wie ist die aktuelle Situation?

Gemeinsam werden die Fälle systematisch Schritt für Schritt bearbeitet,

1. Stärken und Schwächen analysiert, 2. Lösungsideen gesammelt, 3. Lösungspakete gebildet, 4. Nutzenorientiert formuliert 5. Nach den Prinzipien des Kaufens lassen als Gespräche geübt.

Termin: 13.14. Juli 2010

Trainer: Ulrich Zimmermann + 2. SHT-Trainer

Ort: Mitte Deutschlands bei Fulda/Kassel, in der Nähe eines ICE-Bahnhofs

Ihr Invest: 695€+ MwSt. für die 1. Person,
ab der 2. Person 395€
inkl. Teilnehmerunterlagen

Was bekommen Banken eigentlich für Ihr Invest in die SHT?

Value for money?

Immer wieder fragen uns Entscheider, was sie denn von der SHT für Ihr Invest in ein Training bekommen?

1. ein erfolgserprobtes und bewährtes Konzept - tausendfach bewährt, permanent weiterentwickelt auf Zielgruppen abgestimmt zum Erweitern des Bringeschäfts und für aktives Holgeschäft inklusive fertiger Dialogbögen für alle Segmente. Sie müssen nichts mehr neu entwickeln.

2. ZWEI Trainer für EIN Honorar - Aus der jahrelangen Kooperation und den Erfolgen mit der RuV heraus, stellt die RuV der Bank für jeden gebuchten SHT-Trainertag einen zusätzlichen RuV Trainertag zu Verfügung. Die RuV übernimmt sogar alle Spesen und Reisekosten. Sie bekommen zwei volle Trainer für ein Honorar.

3. Vernetzung in der IT - das gesamte Konzept SHT-MittelstandsDialog ist sowohl in MinD.banker als auch in agree. Firmenkunden 1:1 abgebildet. Dafür zahlt die Bank weder

an MinD.banker noch an Fiducia noch an die SHT eine Gebühr.

Sie bekommen abgestimmte Umsetzungs-Software

4. online Coaching -

auch völlig ohne Zusatzkosten können sich Ihre Berater auf www.XING.com in der Gruppe KAUFEN LASSEN einloggen und sich Hilfe zu Fällen, Kunden, Fragen der Umsetzung etc. holen. Sie bekommen jederzeit online Unterstützung

5. Update und Anpassungen-

Über den Newsletter werden Sie regelmäßig über Neuigkeiten informiert und können so die weiteren Optimierungen für sich nutzen. Aktuell Z.B. die Anpassung aller Dialoge auf die Optik der aktuellen BVR Kampagne "Antrieb". Sie haben Inhalte und Layout immer aktuell.

6. Konzeptionelle Lösungs-Ideen -

Aus der Vielzahl der Trainings und gelöster Fallbeispiele bringen die FirmenkundenTrainer eine Menge Mehrwert Ideen für Kunde, Bank und Verbund ein. Sie bieten höhere Mehrwerte für Ihre Kunden.

Aktueller Buchtipp



Gewerbekunden – bisher Mitläufer im Firmenkundengeschäft – jetzt als Ertragsbringer neu entdeckt
Freie Berufe – bisher irgendwo zugeordnet – jetzt neu im Fokus der Banken

Erfolgreiche Experten aus deutschen und österreichischen Kreditinstituten unterschiedlicher Größe und aus verschiedenen Sektoren geben einen umfassenden Überblick über praxiserprobte Vertriebskonzepte für die Kundengruppen Gewerbekunden und Freie Berufe.

Damit bietet Ihnen dieses Handbuch

- * konkrete Lösungsansätze
- * für eine ertragsorientierte Betreuung der Gewerbekunden und der Angehörigen der Freien Berufe.

Artikel-Nummer 967350 in www.genobuy.de

Sehr lesenswert ist der Artikel der RaiffeisenlandesBank Wien-Niederösterreich.

Es sind viele Hinweise zum "WAS sollte man tun" enthalten. "WIE" genau die Umsetzung aussieht, bleibt oft wage.

Für das "WIE" helfen Ihnen der SHT-ZukunftsDialog Gewerbe, SHT-ZukunftsDialog Freie Berufe und die SHT-LösungsDialoge sehr konkret und pragmatisch im Tagesalltag weiter.



InfoCoupon und SeminarAnmeldung FAX 0791-465484



Hiermit melden wir die unten genannten Personen zu den angekreuzten Steps und den jeweiligen Konditionen an.

- Konzeption schlägt Kondition**
offenes Training Konzeption von MehrWert-Lösungen
Termin: 13.14. Juli 2010
Ort: Raum Fulda/Kassel
Investition: 695,--€ für jeden weiteren Berater 395,--€
Trainer: Ulrich Zimmermann

Vorname

Nachname

Check-up Training mit LösungsDialogen

Wir sind daran interessiert, unsere Angebote rundum Finanzierungen deutlich ertragreicher und risikoärmer zu machen und uns gegenüber unseren Mitbewerbern erlebbar zu differenzieren.
Bitte setzen Sie sich mit uns wegen eines 1-2tägigen Check-up Workshop evtl. mit ToJ in Verbindung. Inkl. LösungsDialogen für Betriebsmittel, Existenzgründung, Fahrzeugkauf, Gewerbehalle, Maschinenkauf, Maschinenleasing und Photovoltaik.

- Offenes BasisTraining ZukunftsDialog**
für kleinere Banken, Nachrücker oder zum Testen des Konzepts

Vorname

Nachname

- Termin: 14./15. Juni 2010 Region: Salzburg
 Termin: 16./17. August 2010 Region: Kassel-Hannover
 Termin: 18./19. August 2010 Region: Hamburg-Bremen
 Termin: 27./28. September 2010 Region: Wien

Investition: 695,--€ für jeden weiteren Berater 395,--€
Trainer: Ulrich Zimmermann

Meine Wünsche/Ideen/Anregungen

Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der SHT Schwäbisch Hall Training GmbH.

Datum / Stempel und Unterschrift der Bank