

Newsletter 11

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

Was finden Sie im NEWSLETTER No.11 SHT-Trainer an Firmenkundenleiter?

- Neulich im ToJ, Best-Practice Beispiel: Viel Geschäft aus einer kleiner Anfrage
- Führungstipp: 100% aller KreditAnfragen für MehrErtrag nutzen.
- Mit 7 Fragen zu MehrNutzen und MehrErtrag:
Die Erfolgsbausteine des ZukunftsDialogs als FinanzierungsQuickCheck:
- ADG+SHT: Spezielles Führungskräfte-Training für Firmenkundenleiter
- Fiducia BAP agree Firmenkunden: SHT-MittelstandsDialog in agree umgesetzt
- Aktuelle Termine

Mit besten Wünschen für Ihren MehrErfolg

Ihre SHT-FirmenkundenTrainer - Mehr Kunden*Nutzen*>Mehr*Wert*>Mehr*Ertrag*!



Neulich im Training-on-the-Job

Viel Geschäft aus einer kleinen Anfrage

Eine Kundin hat wegen des Kaufs eines gebrauchten Lieferwagen für knapp 5.000 € nach einem Termin bei der Bank angefragt. Die Beraterin wundert sich zwar, weil die Kundin mit weit über 20.000 € auf dem laufenden Konto im Haben steht und will diese Anfrage als ToJ Termin für den FinanzierungsQuickCheck nutzen.

Die Kundin kommt. Die Beraterin begrüßt und stellt gleich die Auswahlfrage. *"Schön, dass Sie da sind. Sie hatten wegen der Finanzierung des neuen Lieferwagens angefragt. Da haben wir ja heute im Gespräch grundsätzlich zwei Möglichkeiten. Wir könnten nur schauen, wie wir die Finanzierung machen oder wir könnten im Sinne von "Wir machen den Weg frei" schauen, wie wir auf Dauer das Meiste für Sie herausholen können. Was möchten Sie?"*
Kundin: *"Ja klar das Meiste herausholen. Das mit dem "Wir machen den Weg frei" hat ja vor 3 Jahren bei meiner Existenzgründung auch schon super geklappt. Da bin ich jetzt mal gespannt, was Sie aus meiner Anfrage jetzt für mich herausholen können"*
Die Beraterin startet den FinanzierungsQuickCheck und lässt die Kundin erst einmal über ihr aktuelles Anliegen sprechen

...Zusätzliches Ausliefergebiet, lieber erstmal vorsichtig gebrauchten Lieferwagen um liquide zu bleiben... Die Beraterin bleibt konsequent am Dialogbogen und fragt, was denn z.B. in 3 Jahren idealerweise neben diesem neuen Ausliefer-Gebiet sich noch verändert haben sollte. Die Kundin erzählt nun sehr präzise, welche Expansion sie vorhat, mit welchen Partnern sie das hinbekommt. Am Ende stehen 3 zusätzliche Sprinter, 1 Lagereinrichtung und 1 Gabelstapler in Summe für 200.000€ für die nächsten 3 Jahre auf dem Papier. Finanzielle Auswirkung? Ja klar mag sie damit mehr Geld verdienen. 20.000€. Und was dann damit privat machen? Den Traum vom eigenen Heim verwirklichen. Im Aushang der Bank hing zufällig *das* Wunschhaus. Nach kurzer Überschlagrechnung konnte die Beraterin ihr schon sagen, dass sie für ca. 150€ über die aktuelle Miete hinaus schon bald umziehen kann.

Ihre Erkenntnis?

1. Die Auswahlfrage lohnt sich und
2. der FinanzierungsQuickCheck macht immer Sinn - auch bei scheinbar erst einmal nur kleinen Summen.



Führungstipp: FinanzierungsQuickCheck

Umsetzung im Tagesalltag



"Ich würde ja gerne mehr ZukunftsDialoge führen, aber ich habe ja so viele Kreditanfragen, dass ich ja gar nicht dazu komme."

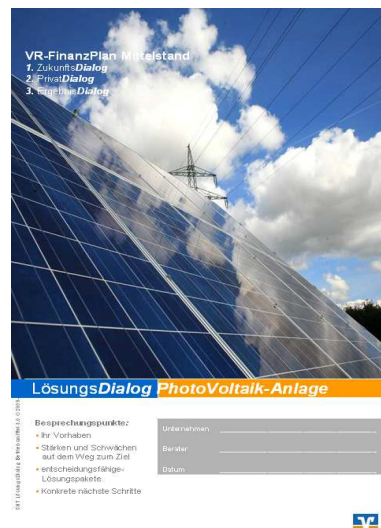
Kennen Sie das? Machen Sie Schluss mit dieser Story.

Setzen Sie den ZukunftsDialog als Finanzierungs-QuickCheck ein. (Er ist in MinD.banker und Fiducia hinterlegt.) ...Und dann vereinbaren Sie mit Ihren Beratern:

- **100%** - bei allen!!! Kredit-Anfragen lassen Sie die Auswahlfrage stellen - also:
"Schön, dass Sie da sind. Sie hatten wegen ... angefragt. Da haben wir ja heute im Gespräch grundsätzlich zwei Möglichkeiten: Wir könnten nur schauen, wie wir die Finanzierung machen oder wir könnten im Sinne von "Wir machen den Weg frei" schauen, wie wir auf Dauer das Meiste für Sie herausholen können. Was möchten Sie nur die schnelle oder die beste Lösung?"
- Wichtig ist, dass Ihre Berater auch mit eigenen Worten die zweite Version als die bessere, höherwertige, interessantere Alternative vermitteln.
- Im nächsten TeamMeeting fragen Sie alle Ihre Berater:
 - *Wie oft haben Sie diese Auswahlfrage gestellt?*
 - *Wie viele Kunden haben die Kondition gewählt?*
 - *Wie viele Kunden wollten das Meiste/Beste für sich herausgeholt bekommen?*
 - *Welche gemeinsamen Zielbilder konnten Sie vereinbaren?*
 - *Und welche MehrAnsätze konnten Sie so generieren?*

Die Aussagen werden ganze Bände sprechen - probieren Sie es einfach aus. Auf Ihre Erfahrungen freuen wir uns.

Effizient und effektiv zu MehrGeschäft: FinanzierungsQuickCheck + LösungsDialoge



Schnell und gezielt zu höherer Marge, mehr CrossSelling und weniger Risiko:

Sie haben am Beispiel aus dem ToJ eben gesehen, wie viel mehr Ansätze durch nur wenige gezielte Fragen möglich sind. Das ist in der Praxis nahezu immer so.

Mit nur sieben gezielten Fragen des Finanzierungs-QuickChecks bekommen die Berater ohne zeitlichen Mehr-Aufwand die zukünftigen Potenziale heraus und eine erste Einschätzung über die Kreditvolumina, die in den nächsten Jahren notwendig werden. So können Sie bzw. Ihre Berater jetzt schon entscheiden, ob Sie das Volumen auf Dauer eingehen oder lieber jetzt abwehren möchten.

Die Erfolgsbausteine für den FinanzierungsQuickCheck:

- Die **Auswahl-Frage** - lädt den Kunden ein, eine Entscheidung zu treffen : Nur über das angefragte reden oder auf Dauer das Meiste herausholen?
- Der **Übergang in die IdealZukunft** - erweitert den Horizont des Kunden: was soll den jenseits des aktuellen neuen Vorhaben in 3 Jahren im Idealfall noch realisiert sein? Welche Veränderungen hängen am aktuellen Vorhaben?
- Das **Gemeinsame Zielbild** - schafft ein beidseitiges Commitment für z.B. 3 Jahre. Ihre Bank wird zum strategischer Partner auf Dauer.
- Die **Spielregeln** - klären die gegenseitigen Erwartungen jenseits des aktuellen Vorhabens. Welche Unterstützung brauchen Sie - über das aktuelle Vorhaben hinaus - auf Dauer von uns, um Ihre Ziele zu erreichen
- Die **LösungsPakete** - schon bewährte intelligent konzipierte "fast"fertige Lösungen machen es den Beratern leicht, Cross-Selling zu betreiben. Nicht gebrauchtes löschen ist einfacher als neues dazu erfinden.



Führungsaufgabe: Nachhaltige Umsetzung im Alltag

Wie schaffen Sie es, den VR-FinanzPlan Mittelstand im Tagesalltag dauerhaft mit Leben zu erfüllen?



Gerade zu diesem Punkt haben wir mit der ADG zusammen ein 2- Tage- Training speziell für aktive Führung mit dem VR-FinanzPlan Mittelstand im Sinne des ProFi-Projekts entwickelt.

Kulturwandel, eigene Berater, Verbundberater, Risiken, Zielzahlen, IT-Umsetzung etc. etc. an Aufgaben mangelt es nicht. Wie können Sie diese Aufgaben besser beherrschen?

In diesen beiden Tagen lernen und trainieren Sie gezielt die praxisorientierte Umsetzung der nutzenorientierten Kultur des VR-FinanzPlan Mittelstand / SHT-MittelstandsDialogs in Meetings, Einzel- und Zielabgleich-Gesprächen, mit Ihren Mitarbeitern und den Verbundpartnern

2 Tage Führungskräfte Workshop: VR-FinanzPlan Mittelstand - Mehr Erfolg durch vertriebsorientierte Führung

Termin: 07.-08. Dezember 2009

Zeiten: 09.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Ort: Schloss Montabaur, ADG

Teilnehmer: 6-12 Führungskräfte der FirmenkundenBank

Trainer: Ulrich Zimmermann, SHT-Trainer

Investition: 850€ zzgl. Mehrwertsteuer, inkl. Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränken, Mittagessen

Anmeldung: über ADG oder SHT bis 31. Oktober 2009 per Fax mit dem Anmeldebogen auf der letzten Seite des Newsletters



Fiducia hat SHT-MittelstandsDialog umgesetzt



Beratungsphilosophie technisch umsetzen

- Wie können Sie die Informationen aus den Gesprächen dauerhaft verfügbar machen?
- Wie können Sie mit wenig Aufwand saubere Exposés für den Kunden generieren, in dem Sie ihm zu allen Punkten des ZukunftsDialogs UND der Bilanz sauber und optisch ansprechend Rückmeldung geben?
- Wie nutzen Sie Exposéé in agree nutzen-, ertrags- und abschlussorientiert?

Das erfahren Sie in den Praxisforen.

Praxis-Foren im Fiducia-Gebiet

Termin/Ort: 02. Dezember - Raum Oberschwaben

03. Dezember - Raum Stuttgart

04. Dezember - Raum Leipzig

Zeiten: 12.30 Uhr bis 17.00 Uhr

Teilnehmer: Bereichsleiter Firmenkunden

Referenten: FirmenkundenTrainer der SHT

Beitrag: Kostenumlage 99€, inkl. Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränken, Mittagsimbiss

Anmeldung: per Fax mit dem Anmeldebogen auf der letzten Seite des Newsletters bis 15. November

InfoCoupon und SeminarAnmeldung FAX 0791-465484



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

Vertriebsorientierte Führung mit dem VR-FinanzPlan

Termin: 07.12.-08.12.2009

Ort: ADG Montabaur

Investition: 850,-€

Trainer: Ulrich Zimmermann

Vorname

Nachname

SHT-MittelstandsDialog umgesetzt in agree Firmenkunden

Bitte setzen Sie sich bzgl. einer Gesprächsterminvereinbarung mit uns in Verbindung.

Wir melden uns zum Praxisforum an 02.Dezember - Raum Oberschwaben

03.Dezember - Raum Stuttgart 04.Dezember - Raum Leipzig

Ihr Invest: 99,-€

Trainer: SHT-FirmenkundenTrainer

offenes BasisTraining MittelstandsDialog z.B. für neue Berater

Termin: 17.18. November 2009

Ort: Volksbank Hameln-Stadthagen

Investition: 450,-€

Trainer: Ulrich Zimmermann

Vorname

Nachname

Check-up Training FinanzierungsQuickCheck und LösungsDialoge

Wir sind daran interessiert, unsere FinanzierungsAnfragen deutlich ertragreicher zu machen. Bitte setzen Sie sich mit uns wegen eines 1-2tägigen AuffrischungsWorkshop evtl. mit ToJ in Verbindung.

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