

Newsletter Nr. 22

ProFi-Qualität für Firmenkunden



- **Nr. 1 in Mitglieder- und Kundenzufriedenheit.**
- **Sicherstellung nachhaltiger Wirtschaftlichkeit im Kundengeschäft**
- **Nr. 1 in der Mitarbeiter-Identifikation und Qualität**

Vom **WAS** zum **WIE** –

Wie können diese drei strategischen Ziele des BVR jeden Tag neu mit Leben gefüllt werden?

Wie können SHT-Trainer Sie bei der Umsetzung dieser Ziele in die tägliche Praxis unterstützen?

3 Herausforderungen gleichzeitig lösen?

Der Schlüssel zur Lösung ist einfach:

Wenn wir gemeinsam den Nutzen für den Kunden deutlich erhöhen, erhöht sich der Ertrag für die Bank und die Motivation der Berater. Erfolg erfolgt.

Ergebnisse ergeben sich.

Immer aus dem Nutzen für den Kunden.

Herzlichst Ihr
Ulrich Zimmermann



Was finden Sie im NEWSLETTER Nr. 22? ProFi-Qualität für Firmenkunden

- Neulich im ToJ – „einfach nach Rezept kochen – ProFi-Koch werden“
- Buchtipps Schmoll und Sander
- TÜV-Siegel für VR-FinanzPlan und Baufinanzierung Umsetzung
- Ertrags-Chancen in der FirmenkundenBank
- Aktuelle Termine

Mit besten Wünschen

Ihre SHT-FirmenkundenTrainer – ProFi-Qualität für Firmenkunden

Verantwortlich im Sinne der Presserechts:

Ulrich Zimmermann, Kaiserbacher Mühe, D-76889 Klingenstein, Telefon: +49 (6349) 90163, Telefax: +49 (6349) 990166, eMail: Ulr.Zimmermann@t-online.de

Herausgegeben für:

Schwäbisch Hall Training GmbH, Crailsheimer Straße 52, D-74523 Schwäbisch Hall
Telefon: +49 (791) 46-23 02, Telefax: +49 (791) 46-25 88, eMail: sht@shtraining.de
Website: www.shtraining.de, Geschäftsführung: Stephan Liese, USt-IdNr. DE 811997219,
Registergericht: Amtsgericht Stuttgart HRB 571052

Buchtipps



2 Fragen

1. Wie führen andere Banken in D, A, und Ch ihren Vertrieb? Sparkassen und VR-Banken.
2. Wie wichtig ist Ihnen, zu wissen, wie es die anderen machen?

Ihr Nutzen:

- Von anderen lernen. Gute Ideen übernehmen. Neue Eindrücke sammeln.
- Praxisberichte von Banken, Beratern, Trainern
- Im Kapitel Praxisbegleitung als wirksames Führungsinstrument beschreiben Stephan Liese(SHT) und Ulrich Zimmermann(SHT) wie in der Beratungssituation führen und nachhaltige Kulturveränderung bewirken.

Die Autoren:

- 21 Autoren aus Sparkassen und VR-Banken. Herausgeber Prof.Dr. Anton Schmöll.

Weitere Informationen:

- www.manz.at
- www.springer-gabler.de



2 Fragen

1. Wie gehen geschulte Unternehmer ins Bankgespräch?
2. Wie schön wäre es, wenn Firmenkunden besser auf ihre Bankgespräche vorbereitet wären?

Ihr Nutzen:

- Geben Sie Ihren Kunden einen hilfreichen Lesetipp und profitieren von besser vorbereiteten Firmenkunden. Was tun Top-Kunden bevor Sie zu Ihnen kommen? Womit dürfen/müssen Sie rechnen? Verstehen Sie die Denkweisen und die Gesprächsführung Ihrer Kunden.
- So entstehen insgesamt produktivere und ergebnisorientierte Kundengespräche.

Zusatznutzen:

- im Download-Bereich des Buches finden Sie Begleitblätter für jedes Kapitel - nicht nur für Unternehmer und Berater, sondern speziell auch für Sie als Bankbetreuer

Der Autor:

- C.D. Sander war selber 20 Jahre lang im Bankgeschäft tätig – zuletzt neun Jahre als Vorstandsmitglied der Volksbank Neuss eG. Seit 1998 ist er Trainer, Berater und Fachautor für die Inhaber/innen kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU). Im KMU-Beraterverband (www.kmu-berater.de) leitet er die „Fachgruppe Finanzierung-Rating“.

Weitere Informationen und Bestellung:

- www.kreditverhandlungen.de - mit direktem Link zu Verlag oder Amazon

Qualitätssicherung durch TÜV-Zertifizierung für VR-FinanzPlan und BauFi-Dialog! Auch für den FirmenkundenBereich?



- Nr.1 in der Kundenzufriedenheit - Die SHT hat gemeinsam mit dem TÜV Saarland einen Weg für Banken gefunden, sehr schnell, effektiv und effizient ein TÜV-Qualitätssiegel zu bekommen.
- Aktuell für die Bereiche Baufinanzierung und VR-FinanzPlan (privat).
- Der TÜV hat den Trainings- und Beratungsprozess der SHT geprüft und das Konzept abgenommen. Banken, die diesen Prozess umsetzen, brauchen vom TÜV Saarland nur noch eine Umsetzungsprüfung zu machen.
- Wie wichtig ist Ihnen ein solches TÜV-Siegel auch für die FirmenkundenBank?
- Das Trainingskonzept „ProFi-Qualität für Firmenkunden“ ist das einzige Trainingskonzept, das vom BVR mit dem BVR-ProFi-Siegel versehen wurde. Wenn sich genügend viele Banken melden, investiert die SHT in die Prozessprüfung durch den TÜV. Wenn Sie dann das Konzept ProFi-Qualität in der FirmenkundenBank umsetzen, brauchen Sie nur noch die Umsetzungsprüfung durch den TÜV und kommen effizient, effektiv vom BVR-ProFi-Siegel-Training zum TÜV-Siegel.
- So wird Beratungs-QUALITÄT auch nach außen sichtbar.



Ertrags-Chancen in der Firmenkundenberatung – Wachsen im Kundengeschäft

Entscheider-Workshop für Vorstände und Leiter Firmenkunden



Die BVR-Strategie für die genossenschaftlichen Banken stellt 3 Themen an die Spitze:

- **Nr. 1 in Mitglieder- und Kundenzufriedenheit.**
- **Sicherstellung nachhaltiger Wirtschaftlichkeit im Kundengeschäft**
- **Nr. 1 in der Mitarbeiter-Identifikation und Qualität**

Dauerhaft gute Erträge werden nur mit Kunden generiert, die dauerhaft die beste Kundenberatung und den höchsten Nutzen für sich erleben. Das schaffen nur Berater, die mit Sinn und Herzblut die Nr.1 sein wollen. Wie können Sie Ihre Beratungsqualität und den erlebbaren Nutzen für Ihre Firmenkunden deutlich verbessern? Wie können Sie dadurch in Zeiten niedriger Zinsen Ihre Erträge trotzdem deutlich steigern? Wie können Sie gleichzeitig Ihren Beratern den Druck nehmen und sie am Nutzen für die Kunden orientiert mit Sinn und Werten beraten lassen? – Diese Fragen und die Antworten dazu stehen im Mittelpunkt dieses Workshops.

Der Workshop wird gestaltet von zwei SHT-Trainern und unterfüttert mit den Erfahrungen von Firmenkundenleitern aus Ihrer Region.

Eingeladen sind die Vorstände und Leiter der Firmenkundenbanken aus Ihrer Region. Banken, die bereits mit der SHT zusammenarbeiten und Banken, die die SHT noch nicht für sich nutzen.

Inhalte:

- ✓ Was bewegt die Firmenkundenbank?
- ✓ Idealbild 2017? Aktuelle Engpässe? Herausforderungen auf dem Weg?
- ✓ Welche Ertrags-Chancen gibt es? (Volumen mal Marge - minus Risiko - plus Cross-Selling)
- ✓ Wie können wir den erlebten KundenNutzen steigern, um die Nr. 1 in der Kundenzufriedenheit zu werden?
- ✓ Wie können wir daraus MehrErträge für dauerhafte Stabilität generieren?
- ✓ Wie können wir unsere Beratungs- und Führungs-Kultur so gestalten, dass wir auch Nr.1 in der Mitarbeiter-Identifikation und Qualität werden?
- ✓ Welche Erfahrungen, Ansatzpunkte, Erfolge haben andere Banken?
- ✓ Wie kann die SHT uns bei diesen Aufgaben helfen? Kurzfristig erfolgreich und nachhaltig wirksam.

Termine:

- Hannover 19. Oktober 2012
- Montabaur 15. November 2012
- Münster 23. November 2012
- Nürnberg 26. November 2012

Zeiten:

- Start 09.30 – Ende 16.30

Kostenbeitrag:

- 99€ pro Teilnehmer

Verbindliche Seminaranmeldung FAX 0791-465484

Checkliste Gesprächsführung als Karoblock

Wir möchten die Checkliste als Notizseite ausprobieren. Bitte senden Sie uns die Seite als Pdf.

TÜV-Siegel für ProFi-Qualität für Firmenkunden

Wir Haben Interesse daran, ein TÜV Siegel für unsere Firmenkunden-Beratung zu bekommen. Bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

TÜV-Siegel für Baufinanzierung

Wir Haben Interesse daran, ein TÜV Siegel für unsere Baufinanzierungs-Beratung zu bekommen. Bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

TÜV-Siegel für VR-FinanzPlan Privatkunden mit agree/BAP

Wir Haben Interesse daran, ein TÜV Siegel für unsere Privatkunden-Beratung zu bekommen. Bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

Ertrags-Chancen in der Firmenkundenberatung – Wachsen im Kundengeschäft

Entscheider-Workshop für Vorstände und Leiter Firmenkunden

		Vorname	Nachname
<input type="checkbox"/> Hannover	19. Oktober 2012	_____	_____
<input type="checkbox"/> Montabaur	15. November 2012	_____	_____
<input type="checkbox"/> Münster	23. November 2012	_____	_____
<input type="checkbox"/> Nürnberg	26. November 2012	_____	_____

Kostenbeitrag: 99,-- €

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

6