



# Newsletter Nr. 31

## Beratungsqualität für Firmenkunden

Systematisch - emotional - souverän mit  
genossenschaftlicher Idee erlebbar machen

**Newsletter Nr. 31 -  
Beratungsqualität für Firmenkunden**

# Inhalt

---

- „Culture eats strategy for breakfast“
- Neulich im ToJ im Hunsrück – „166.000 Brötchen mehr backen“
- Beratungskultur „Meine Zahlen stimmen doch“
- Training – Kosten oder Ertragshebel?
- Expertenzirkel Beratungsqualität für Firmenkunden – neuer Termin und Erkenntnisse
- Eigencheck Ihrer Erfolgsfaktoren
- Aktuelle Termine und Antwortfax

## Newsletter Nr. 31

### Beratungsqualität für Firmenkunden

Systematisch - emotional - souverän mit  
genossenschaftlicher Idee erlebbar machen

# „Culture eats strategy for breakfast“

- Laut Strategie-Papst Prof. Peter Drucker wird jede noch so gut gedachte Strategie von der aktuell gelebten Unternehmens-Kultur „verfrühstückt“.
- Prof.Dr.Dr. Wolfgang Berger vom Business Reframing Institut geht sogar noch weiter: „Die härteste Realität in Unternehmen ist das, was die Mitarbeiter über ihr Unternehmen denken.“ Das gilt auch für Banken. Dem stimme ich als Trainer sofort zu, denn: **In den Mitarbeiterköpfen wird der Erfolg entschieden.**
- Beratungsqualität für Firmenkunden braucht eine Bank- und Führungskultur, die Beratungsqualität möglich macht. Strategie, Struktur und Argumente hierfür reichen nicht aus. Solange „Förderauftrag“ nur im Leitbild steht und im Tagesalltag Führung über Stückzahl der Produkte stattfindet, wird es keine erlebbare Differenzierung geben.

## **Der Erfolg einer Strategie wird in der gelebten Kultur des Tagesalltags entschieden.**

- Inwieweit sind Sie als Führungskraft darauf vorbereitet, Beratungsqualität für Firmenkunden nachhaltig durch Ihre Art genossenschaftlicher Führung erlebbar zu machen?
- Gerne unterstützen wir Sie dabei, gemeinsam Beratungsqualität für Firmenkunden zur wirklich gelebten und für Mitglieder, Kunden und Mitarbeiter erlebbaren Kultur zu machen.
- Dass die Einführung einer einheitlichen Beratungsqualität für Firmenkunden erfolgreich gestaltet werden kann, zeigen aktuelle SHT-Projekte.



# Neulich im ToJ im Hunsrück – „166.000 Brötchen mehr backen“

**Gesprächsanlass** war der aktuelle Liquiditätsengpass. Auf die Frage nach den Ursachen verwies der Bäckermeister auf die Einführung des 8,50€ Mindestlohns.

Der **Firmenkunden-Berater hat den R+V-Spezialisten hinzugezogen**, um gemeinsam eine Lösung für den Liquiditätsengpass des Bäckermeisters zu finden. U.a. wurde die Minijob-Rente als Lösungsidee ermittelt und in ein Lösungspaket verpackt.

## Folgende Situation ergab sich im ToJ-Termin zu „Lösungen Kaufen Lassen“<sup>®</sup>:

- Der Berater begrüßt den Bäckermeister: „*Wie ich Dir letzte Woche versprochen habe, haben wir für all Deine Herausforderungen Lösungen gefunden. Willst Du wissen, wie Du den Mindestlohn ermöglichen UND trotzdem mehr Liquidität erreichen kannst?*“ Selbstverständlich wollte er.
  - Zuerst hat der Berater dem Bäcker in der **Minimal-Lösung** vorgerechnet, dass er bei der Einführung des Mindestlohns entweder 140 Arbeitsstunden pro Monat verlieren würde wenn er bei gleichen Kosten nur die Gehälter auf 8,50€ anpasst, oder er müsse eine ganze Menge Geld mehr ausgeben, um die jetzigen Arbeitsstunden zu halten.
  - **Die Alternative dazu als Minimal-Lösung:**  
Er zahlt 8,50€/Stunde, tut seinen Leuten für ihre Rente noch was Gutes, ist flexibler mit den Arbeitsstunden und kommt mit den gleichen Lohnkosten wie bisher aus. Verblüfftes Gesicht und die Frage des Bäckermeisters, wie dieses Wunder denn gehen sollte? Mit überschaubar wenige Zahlen hat der Berater die Lösung über die R+V Mini-Job-Rente aufgezeigt.
  - **Dann war der Weg frei für die Ideal-Lösung:**  
Neben den 10 Aushilfen hat der Bäckermeister noch 8 Festangestellte. Wenn die Hälfte der Mitarbeiter mitmacht und 100€ Gehalt umwandelt, würde er im Jahr fast 2.000€ Lohnnebenkosten sparen. Die genaue Zahl wurde anhand der aktuellen Umsatzrendite und dem aktuellen Brötchenpreis hochgerechnet. Der Bäckermeister wurde gefragt: Schätze mal, wie viele Brötchen müsstest Du zusätzlich pro Jahr backen und verkaufen, um den gleichen Effekt zu erzielen?  
Natürlich konnte die Frage nicht so spontan beantworten: 166.000 Brötchen.  
Aber spontan kam ihm die Frage: **Und wer sollte denn die alle essen? Soviel mehr Leute gibt es hier gar nicht.**
1. Bank- und R+V Berater hatten gemeinsam schon mehrere Anläufe über die letzten Jahren unternommen, den Unternehmer für eine BAV-Lösung zu erwärmen. Es hatte aber noch nie jemand die Lösung in seiner „Währung“ Arbeitsstunden und Brötchen vorgerechnet.
  2. **R+V Broschüre Mini-Job-Rente** erklärt und berechnet solche Beispiele sehr gut und verständlich, auch für Unternehmer.



Das **Trainingsprojekt in der VR-Bank Hunsrück Mosel eG** wurde initiiert durch den Nummer 1 Workshop der WGZ-Bank.

Als Trainer hatte ich die Chance, den Umsetzungs-Workshop zu moderieren und die Bank Schritt für Schritt in ihrer Entwicklung zu begleiten: Vom Nummer 1 WGZ-Workshop über die gemeinsame Entwicklung eines nutzenorientierten Betreuungssystems zur praktischen Umsetzung im Tagesalltag. Strategie, Struktur und Umsetzung sind geprägt durch eine Beratungskultur, die sich konsequent am Nutzen der Mitglieder und Kunden ausrichtet. Aus dem geschaffenen Mehrnutzen für die Unternehmer leiten sich die Mehrerträge für Bank und Verbund ab. Das ist für alle fair.

**Erfolge erfolgen.  
Ergebnisse ergeben sich.**

# Beratungskultur „Meine Zahlen stimmen doch“

„Die härteste Realität in Unternehmen ist das, was die Mitarbeiter über ihr Unternehmen denken“ – Auch in GenoBanken.

„Diese Beratungsstruktur brauche ich bei dem Kunden nicht anwenden.“ „Meine Zahlen stimmen doch! Ich habe genug Überleitungen an R+V und BSH, warum soll ich dann meine Beratung ändern?“ „Bei dem Kunden hätte sich das eh nicht gelohnt.“ „Wen interessiert das eigentlich mit der Beratungsqualität– am Ende geht es bei uns doch immer nur um die Zahlen.“ - Interessante Aussagen von Beratern in der Vorbereitung auf ToJ-Termine.

Zusammengefasst bedeutet dies: Ich werde nach Zahlen geführt. Das ist das, was zählt. Die Beratungsqualität ist egal, solange die Zahlen stimmen.

- **Beratungsqualität für Firmenkunden soll eine „Marke“ werden.** Marken haben Eigenschaften und Botschaften und beinhalten ein Qualitätsversprechen. Beratungsqualität soll ehrlich sein, Mitglieder schneller und sicherer zu ihren Zielen und Wünschen führen und Mehrwerte schaffen. Das sind echte Herausforderungen in Führung und Beratung.
- **Mercedes Benz ist eine Marke.** Weltweit verbindet man damit das zuverlässigste Auto - Made in Germany, unverwüsthliche Qualität, Werterhalt. Es entscheidet **nicht** der KFZ-Mechaniker, dass der Mercedes nach der Inspektion nicht mehr gewaschen werden muss, weil es noch sauber aussieht. Er entscheidet auch nicht, dass die Bremsbeläge noch gut aussehen und es sich nicht gelohnt hätte, neue einzubauen. Es ist selbstverständlich, dass ein Mercedes bei jedem Werkstatt-Besuch mit dem Kunden in der Dialog-Aannahme gemeinsam betrachtet wird. Er wird immer gereinigt und es hängt immer ein Zettel am Rückspiegel, was alles erledigt und gecheckt wurde. Und es ist selbstverständlich, dass ein Mercedes nach einer Inspektion mit nahezu 100% Wahrscheinlichkeit zuverlässig und störungsfrei die nächsten 40.000KM bis zur nächsten Inspektion fahren wird.
- Genauso müsste in einer ganzheitlichen Beratungsphilosophie klar sein, dass wir gemeinsam alles dafür tun, dass ein **Mitglied der eigenen Genossenschaftsbank seine Ziele sicher erreichen wird.** Bank-Berater und Spezialisten müssen ein gleiches und völlig klares Bild davon haben, welche geschäftlichen und privaten Ziele und welchen Antrieb der Unternehmer hat. Er kennt den individuellen Stand des Unternehmers in allen Beratungsthemen.
- Natürlich könnte die Führungsebene bei Daimler Benz auch nach der Cross-Selling-Quote von Bremsbelägen, Motoröl, Filtern etc. fragen. Und Sie alle kennen noch die Qualitäts- und Image-Katastrophen die es vor Jahren gab, als es nur noch eigennützig um die Expansion des Konzerns und nicht mehr um die eigentliche Inhalte der Marke ging.
- Produkte sind immer austauschbar. **Ehrliche, individuelle und auf die wirklichen Ziele und den Antrieb des Unternehmers konzipierten Lösungen sind nicht austauschbar.** Erlebbarer Beratungsqualität für Firmenkunden, die auf die Ziele der Mitglieder fokussiert ist, braucht eine Führungskultur, die geschaffene Mehrwerte für Mitglieder realisiert und die Identifikation der Mitarbeiter als Ursache für Ergebnisse sieht.
- Die Qualitätsumsetzung ist Führungsaufgabe. **Erlebbarer Qualität ist Ihr Ertragsgarant.** Gerne unterstützen wir Sie bei der Erreichung Ihrer Ziele.



**Führungskultur für eine nachhaltige gelebte Beratungsqualität**

2 Tage Grundlagen-Workshop in Ihrer Bank.

Info-Coupon auf der letzten Seite:

# Training – Kosten oder Ertragshebel?

Wie teuer ist es eigentlich, nicht zu trainieren?

## Echte Zahlen aus einigen Projekten der letzten Zeit:

- 40.000€ Invest in 17 Berater und 1 Mio. Mehrertrag DB1b in 9 Monaten
- Von 40% auf 100% Zielerreichung in 12 Monaten
- Cross-Erträge 4 Jahre in Folge verdoppelt
- Fragen nach Sonderkonditionen kommen nahezu nicht mehr vor
- ROI von 4-25 auf die Trainingsinvestition ist normal
- Von 35.000€ Cross-Selling-Ertrag auf 80.000€ pro Berater in 3 Jahren

In Zeiten des Kostendrucks kommt es vor, dass Bankentrainings aus Kostengründen in das Folgejahr verschoben werden. Berücksichtigt wird hierbei oftmals nicht, dass gerade in diesen Zeiten ein **Training als Ertragshebel** dienen kann. Zitat einer Bank: *„Seitdem wir mit der SHT trainieren, machen wir jedes Jahr 800.000€ mehr Ertrag. Davon gebe ich dann gerne wieder 100.000€ pro Jahr aus, um das Niveau zu halten und ständig weiter auszubauen.“*

## Gute Entscheider-Fragen sind deshalb:

- Nur einmal angenommen, die Zahlen oben stimmen - Wie viel Ertragspotential kostet es Sie, NICHT zu trainieren?
- Wenn wir auf Erträge achten, wäre es nicht viel interessanter, die Wirkung der Trainings statt die Kosten zu optimieren?
- Wenn wir Trainings als Investition betrachten, wäre es dann nicht besser sie intern stärker nachzuhalten anstatt zu hoffen, dass die Trainierten es schon umsetzen?
- Wenn das, was die Mitarbeiter über ihre Bank denken der härteste Erfolgsfaktor für den Bankerfolg ist, wie konsequent wäre es dann, deutlich mehr in die Führungsqualität zu investieren?
- wenn wir ein Training um ein Jahr aufschieben, was verlieren wir eigentlich dauerhaft an...  
Image? ...Kundenbindung? ...Einladungen zu Strategischer Partnerschaft? ...Marktpotential? ...Zeit?  
... Vorsprung? ...Differenzierung zum Wettbewerb? ...Vertiefung von Beratungs-Themen? ...Qualitätssicherung? ...Weiterentwicklung? ... Erfahrungen? ....

## Profis trainieren ständig! Ertrags-Controlling statt Kosten-Kontrolle?

## Profis trainieren ständig



**z.B. Einfach mehr aus  
Kreditanfragen machen**

1 Tag EntscheiderWorkshop oder  
2 Tage Beratertraining

Info-Coupon auf der letzten Seite.

# Expertenzirkel Beratungsqualität für Firmenkunden – neuer Termin

**Vom WAS zum WIE.** Die praktische Umsetzung strategischer Themen ist seit vielen Jahren unsere Stärke. In jedem der BVR Beratungs-Themen im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft sind viele gute Ansatzpunkte, mit denen Sie Mehrwerte für Unternehmer, Bank und Verbund schaffen und sich so deutlich von Ihren Wettbewerbern abheben.

Alle Beratungs-Themen wurden bereits in der Praxis im ToJ vorgetestet. Trotzdem möchten wir Sie einladen, einen Tag Ihrer Zeit zu investieren und die **nutzenorientierten Ansatzpunkte und ertragsorientierten Lösungsideen** hinter jedem Beratungs-Thema gemeinsam aus Bank- und Trainersicht mit Hilfe von drei Kriterien quer zu checken:

1. Ist die Vorgehensweise praktisch genug, sodass Berater sie einfach umsetzen können?
2. Sind die Inhalte nutzenorientiert genug, um Unternehmer zu begeistern?
3. Sind die Themen lohnend genug, um für Bank und Verbund gute Erträge zu schaffen?

Sie sind herzlich eingeladen, am **1. Juli 2015** mit einigen Ihrer Bank-Kollegen und SHT-Trainern die Beratungs-Themen und deren praktische Umsetzung zu diskutieren und natürlich noch weiter zu optimieren.

Unser Antritt im Vorfeld war, wie wir mit möglichst wenigen Fragen zu den Kernthemen vorstoßen können - **Praxisnähe für Unternehmer und Berater.** Genau diese Überlegungen möchten wir mit Ihnen aus der Praxis für die Praxis diskutieren und weiter optimieren, um den größtmöglichen Nutzen für Unternehmer, Bank und Verbund zu stiften. Seien Sie dabei. Gerne veranstalten wir auch einen Expertenzirkel in Ihrer Region.

- Termin: 1. Juli 2015  
Ort: VR Bank Schleswig-Flensburg. Hauptstelle Schleswig  
Zeiten: 09.30-16.30  
Investition: 0€ (Ihre Zeit und unsere Zeit)  
Bewirtung: Sie sind eingeladen  
Teilnehmer: ca. 10-15 Firmenkundenleiter, Firmenkundenberater, Verbund-Kollegen plus 2-3 SHT-Trainer  
Anmeldung: Info-Coupon auf der letzten Seite faxen  
Vorabinfo: zu Beziehungsmanagement und zu jedem Beratungs-Thema finden Sie jeweils ein 4-10 Minuten Video unter [www.Genossenschaftliche-Beratung-fuer-Firmenkunden.de](http://www.Genossenschaftliche-Beratung-fuer-Firmenkunden.de)



**Expertenzirkel  
Vom Was zum Wie? Und Wozu?**

**Beratungs-Themen des  
VR-Finanzhauses Nutzen- und Ertrags-  
orientiert umsetzen.**

1 Tag Expertenzirkel

Info-Coupon auf der letzten Seite.

# Expertenzirkel Beratungsqualität für Firmenkunden – Erkenntnisse

## Erkenntnisse aus den letzten Expertenzirkeln:

### 1. Volle Bestätigung:

Die Entscheider aus Banken und Verbund haben uns durchgängig für unsere neuen Ansätze und die modulare Vorgehensweise gelobt. Es ist praktisch, stiftet Nutzen und verdient Geld.

### 2. Beratung muss Freude machen:

In Zeiten von immer mehr Regulatorik und zunehmenden Einschränkungen gilt es, die verbleibende Zeit mit den Unternehmern höchst effektiv zu nutzen. Diese Zeit muss für den Spaß an der Beratung und die Erträge genügen.

### 3. Schnittstellen vernetzen:

Rund um die Beratung gibt es viele Schnittstellen in den Bereichen Führung, Marketing, Vorstand, Markt-Folge, technische Umsetzung in agree/Mind.Banker, etc. .Lieber einige Tage mehr in Berater/Trainertage investieren um eine rundum abgestimmte Lösung zu haben, die dann mögliche Freiräume in der Beratung optimal nutzbar macht.

### 4. Kaufen Lassen® für neue Berater und Nachrücker:

Es gibt immer wieder neue junge Berater, die die Kunst des „Kaufen Lassen“ statt verkaufen müssen“ auch beherrschen sollen. Hier gab es den dringenden Wunsch nach offenen Trainings.

- 2./3.Juli, Trainer: Oskar Baader, Investition 700€ zzgl. MwSt./Teilnehmer, 6-10 Teilnehmer, Ort: Raum Stuttgart.
- 29./30. Juni, Trainer Oskar Baader, Investition 700€ zzgl. MwSt./Teilnehmer, 6-10 Teilnehmer, Ort: Raum Hamburg
- Inhalte: Beratungsqualität für Firmenkunden mit Kaufen Lassen®-Philosophie modular umsetzen, Bringgeschäft erweitern, Holgeschäft aktivieren, Verbindlichkeit, faire Spielregeln klären, Beratung auf Augenhöhe.

### 5. Beratungs-Thema Vermögen und Eigenkapital:

Auch die Teilnehmer des zweiten Expertenzirkel waren begeistert welche Nutzen-, Differenzierungs- und Ertragschancen im Beratungs-Thema Vermögen und Eigenkapital stecken. Andrea Summer (Trainerin der SHT, langjährige Expertise im Individual- und Firmenkundenbereich) und Ulrich Zimmermann (Trainer der SHT, langjährige Expertise im Firmenkundenbereich) zeigten Chancen und Ansatzpunkte in den Bereichen auf. Auch hier gab es den dringenden Wunsch nach offenen Trainings.

- 2./3.Juli, Trainer: Andrea Summer und Ulrich Zimmermann, Teilnehmer 2 Berater im Tandem, Firmenkunden-Berater plus Vermögenden-Betreuer, Investition 1.400€ zzgl. MwSt./ Tandem, 6-12 Teilnehmer, Ort: Raum Stuttgart

### 6. Eigene Einschätzung der Firmenkunden-Bank: Fit für Beratungsqualität für Firmenkunden?

Eine Checkliste hierzu finden Sie auf der nächsten Seite. Fragen Sie sich, wie gut Sie und Ihre Mannschaft für die Beratungsqualität und Ihre Beratungs-Themen aufgestellt sind. Faxen Sie uns gerne das Ergebnis und vereinbaren Sie einen Gesprächstermin vor Ort zum persönlichen Check-up mit einem SHT-Trainer.



2 Tage für Nachrücker und junge Berater:

**Kaufen Lassen® statt verkaufen müssen**

2 Tage für Firmenkunden PLUS Vermögenden-Betreuer  
**Chancen im Beratungs-Thema Vermögen und Eigenkapital**

Info-Coupon auf der letzten Seite.

# Eigencheck Ihrer Erfolgsfaktoren

## Gemeinsames Zielbild Firmenkunden-Bank:

Wo wird Ihre Firmen- und Gewerkekundenberatung im Idealfall in 2020 stehen? Was werden Mitarbeiter und Mitglieder idealerweise über Ihre Bank denken? Wie wird sie wirtschaftlich dastehen?

Nummer 1 in der Mitarbeiteridentifikation:

Nummer 1 in der Unternehmerbegeisterung:

Nummer 1 in der Ausrichtung auf nachhaltigen Ertrag:

Bewertung Ihrer Erfolgsfaktoren - Ihr aktuelles Stärken-Schwächen-Profil			
Wie bewerten Sie gemeinsam die Erfolgsfaktoren zum Erreichen Ihres Zielbilds?			
Welche Erfolgsfaktoren (BeratungsThemen) wollen Sie als nächstes optimieren?	+	0	-
<b>Idealbild Zukunft</b> - Wie klar ist Ihr Idealbild Zukunft in der Firmenkunden-Bank? Nummer 1 in der Mitarbeiteridentifikation, Nummer 1 in der Unternehmerbegeisterung, Nummer 1 in der Ausrichtung auf nachhaltigen Ertrag, Nutzenorientierung, Strategie, Wunschkundenbild.			
<b>Management und Führung</b> - Inwieweit erreichen Sie mit Ihrer aktuellen Ausrichtung Ihr Idealbild? Integration in Bringgeschäft und Holgeschäft, Existenzgründer, Risikofrüherkennung			
<b>Liquidität und Zahlungsströme</b> - Inwieweit erreichen Sie mit Ihrer aktuellen Ausrichtung Ihr Idealbild? Überleitungen, Einbindung Spezialisten, Nutzensausrichtung auf die Optimierung Zahlungsströme, Finanzierungschecks			
<b>Investition und Finanzierung</b> - Inwieweit erreichen Sie mit Ihrer aktuellen Ausrichtung Ihr Idealbild? Erweitern Bringgeschäft, Entwickeln von Finanzierungsbedarfen rundum aktuelle Vorhaben, langfristige Einbindung in strategische Entscheidungen			
<b>Vorsorge und Mitarbeiter</b> - Inwieweit erreichen Sie mit Ihrer aktuellen Ausrichtung Ihr Idealbild? Lösungspakete für Attraktivität statt einzelne bAV-Angebote, Einbindung Spezialisten, Lohnnebenkosten-Checks, mehr netto aus brutto			
<b>Risiko und Absicherung</b> - Inwieweit erreichen Sie mit Ihrer aktuellen Ausrichtung Ihr Idealbild? Absicherbare versicherbare und auszuhaltende Risiken bewusst positioniert, Risiko-Checks, Einbindung Spezialisten und externe Netzwerke			
<b>Vermögen und Eigenkapital</b> - Inwieweit erreichen Sie mit Ihrer aktuellen Ausrichtung Ihr Idealbild? Positionierung über Zusatznutzen, Add-ons bieten, Schnittstelle Privat-Geschäft-Vermögen, Integration ins Gesamtbild, Einbindung Spezialisten und externe Netzwerke			
<b>Private Ziele und Wünsche</b> - Inwieweit erreichen Sie mit Ihrer aktuellen Ausrichtung Ihr Idealbild? Überleitung an <b>Genossenschaftliche Beratung</b> , Einbindung Spezialisten und externe Netzwerke			

# Aktuelle Termine und Antwort-Fax

verbindliche Seminaranmeldung über Antwort-Fax auf der nächsten Seite an FAX 0791-467832536

## einfach mehr aus Kreditanfragen machen

- Führungskultur für eine nachhaltig gelebte Beratungsqualität - 2 Tage Grundlagen-Workshop in Ihrer Bank.**  
Nutzenorientierte Kultur schaffen, Mitarbeiter sinnvoll führen, Nummer 1 in Mitgliederbegeisterung, Mitarbeiteridentifikation und nachhaltigen Ertrag in Einklang bringen. Tools für den Tagesalltag, Praktisch bewährte Umsetzung.  
Teilnehmer: 2-12 Bank-Entscheider aus Vorstand und Bereichsleitern, Trainer Ulrich Zimmermann, Hildegard Wimmer, Investition 6.500€ zzgl. MwSt. für 2 Trainer und 2 Tage incl. Teilnehmerunterlagen, Anreise, Übernachtung
- Wir möchten einen individuellen Vorab-Gesprächstermin bei uns in der Bank

## einfach mehr aus Kreditanfragen machen

- EntscheiderWorkshop – Bringgeschäft aktiv erweitern, Die meisten Termine werden aktiv durch Unternehmer vereinbart. Schade, wenn sie dann nur eine mit allen Wettbewerben vergleichbare Kreditlösung bekommen. Mehr Nutzen für den Unternehmer generieren und dadurch 1. Mehr Volumen erreichen, 2. Margen verbessern, 3. Risiken senken und 4. Cross-Selling erhöhen**  
Teilnehmer: 8-10 Bank-Entscheider aus allen Bank-Bereichen, Trainer Ulrich Zimmermann, Investition: 350€ zzgl. MwSt./Teilnehmer inkl. Teilnehmerunterlagen ohne Unterkunft
- 21.Sept. Raum Stuttgart     23.Sept. Raum Hannover

## Unternehmer einfach aktiv zu mehr Nutzen einladen

- Expertenzirkel Beratungs-Themen praktisch umsetzen**  
Austausch und Optimierung, BVR Beratungs-Themen aus der Praxis für die Praxis umsetzen, Volumen&Marge optimieren, Risiken senken, Erträge aus Cross-Selling und Zahlungs-Verkehr steigern.  
Trainer: Andrea Summer, Oskar Baader, Ulrich Zimmermann, Teilnehmer: 8-10 Firmenkunden-Leiter, Firmenkunden-Berater, Investition: 0€/Teilnehmer inkl. Teilnehmerunterlagen ohne Unterkunft
- 1. Juli, VR-Bank Flensburg-Schleswig in Schleswig: 09.30 -16.30

## Kaufen Lassen® statt verkaufen müssen für neue Berater und Nachrücker

- Beratungsqualität für Firmenkunden mit Kaufen Lassen®-Philosophie modular umsetzen, Bringgeschäft erweitern, Holgeschäft aktivieren, Verbindlichkeit, faire Spielregeln klären, Beratung auf Augenhöhe.**  
Trainer: Oskar Baader, Teilnehmer: 6 – 12 Firmenkunden-Berater, Investition: 700€ zzgl. MwSt./Teilnehmer inkl. Teilnehmerunterlagen ohne Unterkunft
- 2.-3.Juli, Raum Stuttgart, 09.00 -17.00
- 29.-30. Juni, Raum Hamburg, 09.00 – 17.00

## Beratungs-Thema Vermögen und Eigenkapital für Differenzierung, Mehrnutzen und Mehrertrag nutzen

- Chancen für mehr Unternehmernutzen und mehr Ertrag gerade an der Schnittstelle Firma-Privat. Strategische Vermögensplanung in Firma UND Privat. Nach-Steuer-Geld anlegen können alle anderen auch schon, Add-ons für Unternehmer jenseits des „normalen“ Angebots anbieten**  
Trainer: Andrea Summer, Ulrich Zimmermann, Teilnehmer: 6-12 Firmenkunden-Berater plus Vermögenden-Berater im Tandem, Investition: 1.400€ zzgl. MwSt./Tandem, Teilnehmerunterlagen ohne Unterkunft,
- 2.-3.Juli, Raum Mannheim, 09.00 -17.00

# Aktuelle Termine und Antwort-Fax

verbindliche Seminaranmeldung über Antwort-Fax an 0791-467832536

- Wir möchten einen individuellen Vorab-Gesprächstermin bei uns in der Bank
- 21. September Einfach mehr aus Kreditanfragen machen, Raum Stuttgart
- 23. September Einfach mehr aus Kreditanfragen machen, Raum Hannover
- 01. Juli Unternehmer einfach aktiv zu mehr Nutzen einladen, VR-Bank Flensburg-Schleswig
- 02./03. Juli Kaufen Lassen® statt verkaufen müssen für neue Berater und Nachrücker, Raum Stuttgart
- 29./30. Juni Kaufen Lassen® statt verkaufen müssen für neue Berater und Nachrücker, Raum Hamburg
- 02./03. Juli Beratungs-Thema Vermögen und Eigenkapital für Differenzierung, Raum Mannheim

Wir melden folgende Teilnehmer verbindlich an

Vorname		Vorname	
Nachname		Nachname	
Funktion		Funktion	
eMail-Adresse		eMail-Adresse	
Telefonnummer		Telefonnummer	