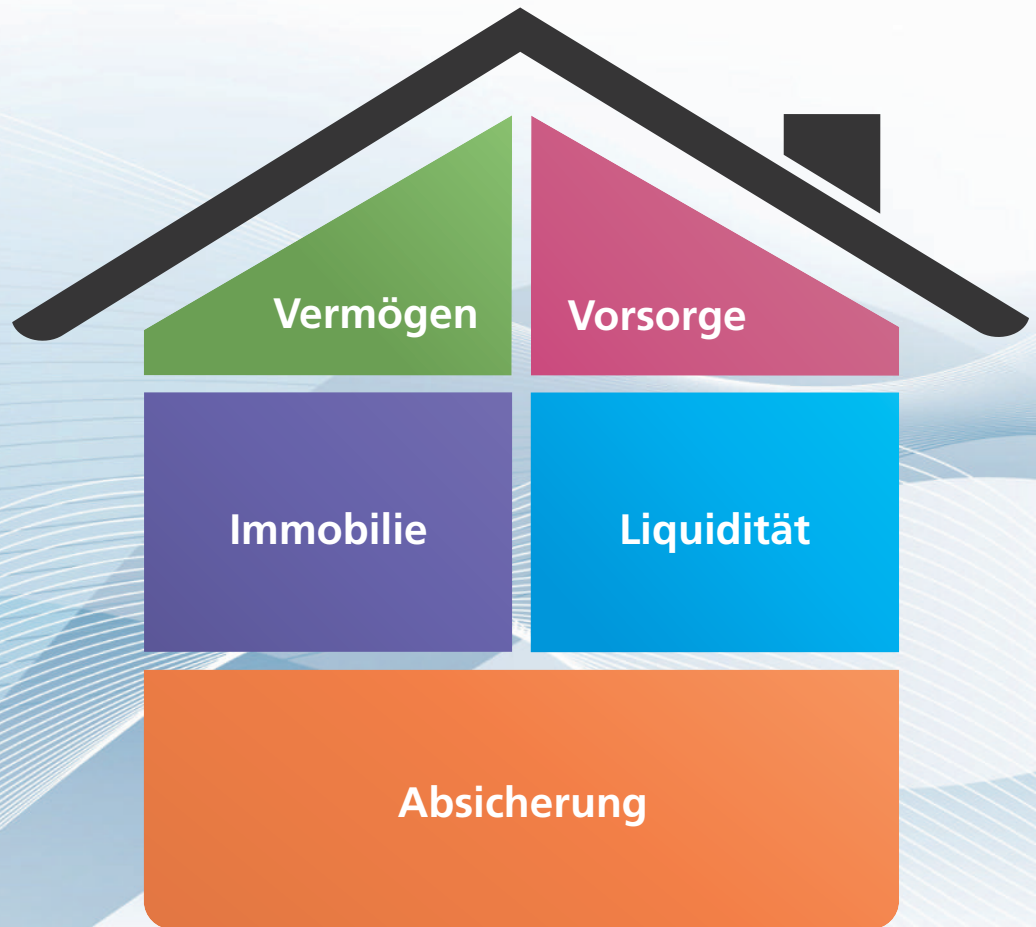


Ralf Meyer: So begeistern Sie Ihre Berater und Kunden für die neue BVR Beratungsqualität



Ralf Meyer - Der Bankverkaufstrainer

Der Trainer Ralf Meyer ist seit über 25 Jahren in der Finanzberatung tätig und verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Durchführung von Verkaufstrainings.

Seine Kernthemen sind standardisierte Beratungsprozesse und die Einführung eines neuen einheitlichen Kundenbeziehungs-Managements in Banken.

Klare Vorgaben mit individuellem Spielraum

Gemeinsam mit den Teilnehmern erarbeitet er eine Vorgehensweise, die einerseits klar definiert ist und andererseits der Individualität der Berater viel Spielraum lässt.

Die Lösungen werden aktiv mit den Teilnehmern erarbeitet und in Rollenspielen trainiert. Durch das aktive Erarbeiten können die Teilnehmer ihre Erfahrungen einfließen lassen und durch das Rollenspiel wird das Erlernen später im Kundengespräch intuitiv richtig eingesetzt.

Weiterhin unterstützt Ralf Meyer die Einführung und Umsetzung des neuen BVR-Beratungskonzeptes.

Er ist Experte und Buchautor zu den Themen Anlage-, Vorsorge- und ganzheitliche Beratung. Nachdem er selbst noch in der Kundenberatung tätig ist, sind seine Vorschläge praxisnah und anwendbar.

Dieser Praxisbezug wird regelmäßig von seinen Auftraggebern in erstklassigen Referenzen bestätigt.



Enttäuschende Beratungsergebnisse

Insgesamt wächst der Druck auf Niveau und Qualität in der Kundenberatung deutscher Banken. Leider schneiden auch die Genossenschaftsbanken im jährlichen Qualitätsatlas Retailbanking, bei FOCUS-MONEY, sowie den verschiedenen Testkäufen der Verbraucherberatungen nur unterdurchschnittlich ab.

Abhilfe soll hier das neue BVR-Projekt zum Thema Beratungsqualität und Kundenbeziehungsmanagement schaffen. Der Bankverkaufstrainer Ralf Meyer unterstützt Sie bei der Einführung und Umsetzung dieser Qualitätsstrategie, damit die genossenschaftlichen Banken in Zukunft die Nummer 1 in der Mitglieder- und Kundenzufriedenheit werden.



Das neue Kundenbeziehungsmanagement

In diesem Prozess gilt es zunächst den Berater vorzustellen und die Erwartungen von Kunde und Bank zu klären. Besonders wichtig ist der Hinweis auf die Mitgliedschaft und die genossenschaftlichen Werte. Nach der Erörterung von Zielen und Wünschen erfolgt die Aufnahme von Vermögens- und Liquiditätsstatus.

Der Kunde wird nach seinen Erfahrungen mit einzelnen Produktgruppen gefragt um dann anschließend seine Risikobereitschaft zu erfassen. Es folgt die Präsentation von Vermögens- und Liquiditätsstatus sowie die Priorisierung der Wichtigkeit seiner individuellen Wünsche und Bedürfnisse. Nach dem Abschluss erfolgt im Rahmen des Kundenbeziehungsmanagements eine Zufriedenheitsabfrage.

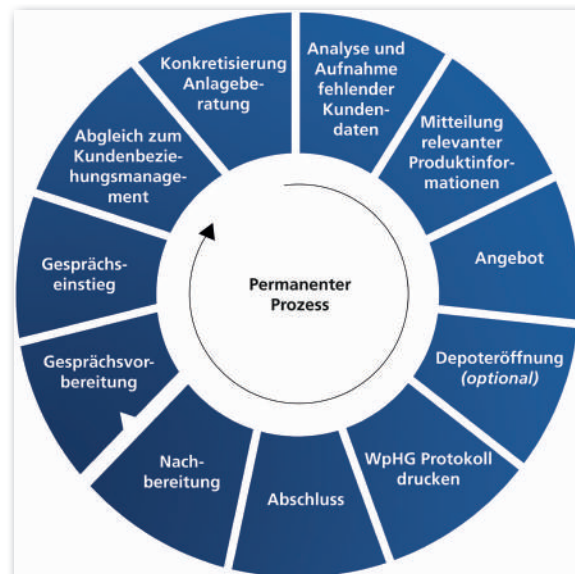


Die klare Struktur im Beratungsprozess

In Zukunft wird es in einer fundierten genossenschaftlichen Beratung keine Lösungsvorschläge mehr geben ohne vorher die Ziele und Wünsche des Kunden erfasst zu haben.

Ein Produktverkauf erfolgt deshalb immer in Verbindung mit dem Kundenbeziehungsmanagement und unter Berücksichtigung der persönlichen Wünsche des Kunden.

Erst nachdem diese kundenrelevanten Themen geklärt sind, erfolgt ein Angebot zum jeweiligen Beratungsthema, sowie die Mitteilung weiterer wichtiger Produktinformationen.

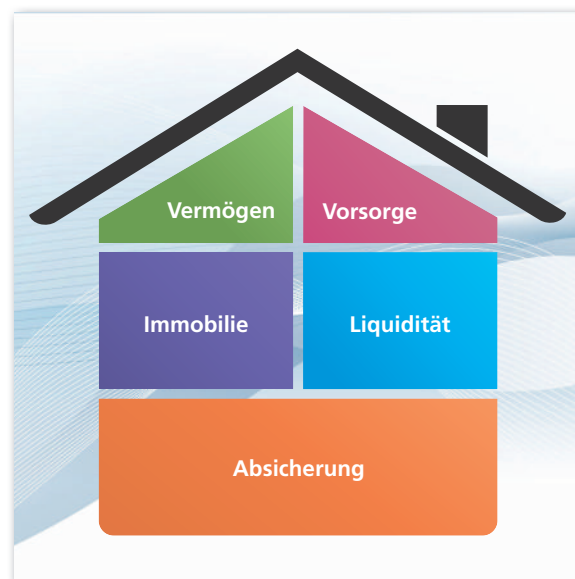


Die Bezeichnung der Beratungsthemen

Ausgehend von dem bisherigen VR-FinanzPlan und VR-VermögensPlan benötigt das ganzheitliche BVR-Beratungskonzept neue einheitliche Bezeichnungen für die Beratungsthemen.

Unser zukünftiges VR-FinanzHaus und die jeweiligen unterstützenden IT-Systeme beinhalten die folgenden fünf Beratungsthemen: Liquidität, Absicherung, Vermögen, Vorsorge, Immobilie.

Für diese Themen und die damit verbundenen Bedarfssfelder wird in unseren Workshops eine nutzenorientierte und kundengerechte Argumentation aufgebaut. Das verstehen wir unter ganzheitlicher Beratung.



Vorträge und Workshops für Ihr Haus

Die Vorträge und Workshops von Ralf Meyer zum Thema „So begeistern Sie Ihre Berater und Kunden für die ganzheitliche BVR-Beratungsqualität“ können Sie als hausinterne Veranstaltung für Ihre Führungskräfte und Kundenberater der Bank buchen.

Dabei unterstützt Verkaufstrainer Ralf Meyer Ihre Führungskräfte bei der Einführung des neuen IT-unterstützten Beratungskonzeptes. Ihre Kundenberater erfahren in den Workshops nicht nur was gemacht werden soll, sondern auch mit welchen nutzenorientierten Formulierungen der Kunde im Gespräch optimal beraten und überzeugt werden kann. Ein intensives Feedback hilft Ihren Beratern ihr Verhalten zu optimieren.



Welchen Nutzen haben Sie davon?

Als genossenschaftliche Bank können Sie eine gleichbleibende Qualität in der Beratung bieten und lösen so Ihr Leistungsversprechen ein, die Mitglieder und Kunden in den Mittelpunkt Ihres Handelns zu stellen.

Die Berater Ihres Hauses haben mehr Spaß und Erfolg an der Kundenberatung, denn sie werden durch einen überzeugenden und IT-gestützten Beratungsprozess gefördert.

Ihre Kunden und Mitglieder erhalten durch den transparenten Beratungsprozess mehr Sicherheit und Orientierung und fühlen sich bestens beraten. Nur so können Sie sich langfristig vom Mitbewerber abheben.



Ralf Meyer
Der Bankverkaufstrainer



ALTERNATIVE
INVESTMENTS
VERSTÄNDLICH
VERKAUFEN.
AUCH ALS HÖRBUCH

**VORSORGEKONZEPTE
VERSTÄNDLICH VERKAUFEN.**

AUCH ALS HÖRBUCH



Ralf Meyer
Der Bankverkaufstrainer

Armin-Nass-Str. 42
96465 Neustadt bei Coburg

Telefon: 09568 897792
Telefax: 09568 897793
Mobil: 0171 4950373

ralf.meyer@derbankverkaufstrainer.de
www.derbankverkaufstrainer.de