



Sparkassenakademie
Bayern



Seminarangebot 2012 Verkauf / Training Individualkundenbetreuung

Wir qualifizieren Bayern
vom Auszubildenden bis zum Vorstand

Herausgeber
Sparkassenakademie
Sparkassenverband Bayern
Körperschaft des öffentlichen Rechts
Bürgermeister-Zeiler-Straße 1
84036 Landshut

Kontakt
Telefon: +49 871 504-0
Fax: +49 871 504-2300
E-Mail: info@s-akaby.de
Internet: www.sparkassenakademie-bayern.de

Stand 15.12.2011

Seminare 2012 für Verkauf/Training im Individualkundengeschäft

Kunden von einer Idee zu überzeugen, ihnen Problemlösungen anzubieten, den Nutzen der Produkte oder Dienstleistungen sicher darzustellen - das ist Verkaufen.

In den Seminaren werden positive Verhaltensweisen und überzeugende Verkaufsstrategien trainiert.

Sie erkennen Bedürfnisse und Erwartungen Ihrer Kunden und lernen, damit bewusst und erfolgreich umzugehen. Die Trainingserfahrungen lassen sich unmittelbar im Alltag umsetzen.

Idealerweise unterstützen wir Sie auch an Ihrem Arbeitsplatz, um so eine Transfersicherung in Ihrer gewohnten Umgebung zu erreichen.

Folgende Angebote gehören zu diesem Themenbereich:

ID 2512 Verkaufsstrategien für '55+ Kunden' (Best-Ager)	
Sie erleben in diesem Seminar, wie sich Konzepte entwickeln lassen, wie sich mit dieser "scheinbar" ertragsschwachen Kundengruppe viel Geld verdienen lässt. Sie lösen sich im wahrsten Sinne des Wortes von "alten" Überzeugungen und gehen mit einer neuen Sicht an die Beratung dieser Kundengruppe heran. Im Rahmen des ganzheitlichen Beratungsansatzes (S-Finanzkonzept/Finanzplanung Privat) werden wir Lösungsstrategien diskutieren und gemeinsame Wege zum Erfolg finden.	
Dozenten Magnus Deichl	
Termine	Anmeldeschluss
201 04.10.2012 - 05.10.2012	01.07.2012
Preis 585,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Jörg Zeitler E-Mail: j.zeitler@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2287	Organisatorisch zuständig Brigitte Beck-Freisleben E-Mail: b.beck@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2235

ID 2515 Individualkunden begeistern mit der Finanzplanung Privat	
Im Seminar erhalten Sie umfangreiche Informationen zur Umsetzung der ganzheitlichen und strukturierten Betreuung von Individualkunden mit der Finanzplanung Privat. Die Planung, Durchführung und Nachbereitung eines strukturierten Finanzplanungsgesprächs wird an Echtfällen analysiert. Es richtet sich an Individualkundenberater von Sparkassen, in denen die Finanzplanung Privat bereits eingeführt ist.	
Dozenten Markus Schmittlein	
Termine	Anmeldeschluss
201 27.09.2012 - 28.09.2012	01.07.2012
Preis 425,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Daniel Egger E-Mail: d.egger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2356	Organisatorisch zuständig Brigitte Beck-Freisleben E-Mail: b.beck@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2235

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung



ID 2516 Finanzprodukte als Erlebnis verkaufen - Ihr Erlebnisworkshop	
Überraschen Sie Ihren Kunden! Seien Sie anders! Im Seminar erarbeiten die Teilnehmer neue Ideen, wie "Produkte als Erlebnis" verkauft werden können. Anhand mitgebrachter Praxisfälle werden wir verblüffende, auf den jeweiligen Kunden bezogene Verkaufsideen entwickeln und auch visualisieren, die es den Teilnehmern ermöglichen, bestehende oder auch neue Kunden zu begeistern und für sich zu gewinnen.	
Dozenten Daniel Egger, Sparkassenakademie Markus Schmittlein	
Termine 201 04.10.2012 - 05.10.2012	Anmeldeschluss 01.07.2012
Preis 505,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Daniel Egger E-Mail: d.egger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2356	Organisatorisch zuständig Brigitte Beck-Freisleben E-Mail: b.beck@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2235

ID 2519 Mentale und emotionale Stärke im Verkauf - Erfolgreich sich Selbst und andere Menschen bewegen - Die Geheimnisse persönlicher Spitzenergebnisse -	
Sie erschließen sich im Seminar Ihre persönlichen Bewegungs-, Motivations- und Leistungspotenziale, die Sie zukünftig kontinuierlich positiv bewegen und Ihnen neue Chancen in der Kundenberatung und in Ihrem Arbeitsalltag ermöglichen werden. Sie lernen neue Methoden und Strategien, um dem erhöhten Druck im Verkauf und den immer schneller werdenden Veränderungsprozess besser und erfolgreicher zu meistern.	
Dozenten Jürgen Zwickel	
Termine 201 12.11.2012 - 13.11.2012	Anmeldeschluss 01.07.2012
Preis 540,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Daniel Egger E-Mail: d.egger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2356	Organisatorisch zuständig Brigitte Beck-Freisleben E-Mail: b.beck@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2235

ID 2526 Verkauf unter Profis - Kunden kaufen lassen	
Lassen Sie sich zum Thema Gehirnforschung und Verkauf inspirieren und probieren Sie das Erlernte gleich in Kundengesprächen aus.	
Dozenten Norbert Schnierle, Institut für optimales Lernen Christof Wörle, Stadtsparkasse Augsburg	
Termine 201 19.07.2012 - 20.07.2012	Anmeldeschluss 20.05.2012
Preis 590,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Daniel Egger E-Mail: d.egger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2356	Organisatorisch zuständig Brigitte Beck-Freisleben E-Mail: b.beck@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2235

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung

ID 2557 Altersvorsorgelösungen für Ihre Individualkunden - Mehr Erfolg im Verkauf - Praktische und umsetzbare Inputs und Ideen		
Sie erhalten mit diesem Seminar Impulse und Anregungen, wie Sie Ihre Kunden im Rahmen der ganzheitlichen Beratungsphilosophie und innerhalb der verschiedenen Bedarfssfelder für neue Ideen und Lösungen im Versicherungsbereich sensibilisieren und gewinnen können.		
Dozenten Thomas Birkner, Bezirksdirektor VKB Karlheinz Gerstl, Direktionsbeauftragter VKB Georg Distler, Hauptabteilungsleiter Kapitalanlagen VKB Georg Voit, stellv. Leiter SVM, Sparkasse Schweinfurt		
Termine		Anmeldeschluss
201	06.12.2012 - 07.12.2012	29.08.2012
Preis	385,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Jörg Zeitler E-Mail: j.zeitler@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2287		Organisatorisch zuständig Brigitte Beck-Freisleben E-Mail: b.beck@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2235

ID 2205 Fit für den Verkauf! Praxisnahes, fachliches Update für Individualkundenberater		
Sie sind in der Lage, mit aktuellem Wissen und neuen Impulsen noch erfolgreicher in der Individualkundenbetreuung aktiv zu sein.		
Dozenten Michael Hajetschek, SSK Augsburg Karl Preiß, Dipl.-Finanzwirt (FH), Steuerberater Dozent der Real I.S. AG		
Termine		Anmeldeschluss
201	02.05.2012 - 04.05.2012	03.03.2012
Preis	520,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Jörg Zeitler E-Mail: j.zeitler@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2287		Organisatorisch zuständig Monika Boos E-Mail: m.boos@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2295

ID 2230 Praxisseminar: Vermögensstrategien und Vermögensplanung für Topkunden		
Sie qualifizieren sich für eine hochqualitative Betreuung Ihrer Topkunden. Sie analysieren komplexe Vermögensstrukturen und erarbeiten individuelle, ganzheitliche und kundenspezifische Vermögensstrategien. Dabei stehen neben der Abrundung, Erweiterung und Vertiefung von Fachwissen vor allem die geschäftspolitischen Aspekte in Verbindung mit den Kundenzielen und die professionelle Visualisierung der Strategie für den Kunden im Vordergrund. Finanzplanerische Ansätze und Vorgehensweisen werden aktiv genutzt.		
Dozenten Thomas Rudel, SKSK Erlangen Georg Eibel, SK Schrobenhausen		
Termine		Anmeldeschluss
201	15.10.2012 - 17.10.2012	01.07.2012
Preis	660,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Jörg Zeitler E-Mail: j.zeitler@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2287		Organisatorisch zuständig Monika Boos E-Mail: m.boos@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2295

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung

ID 2260 Empfehlungsmarketing - der Königsweg zu neuen Kunden		
<p>Sie werden dafür sensibilisiert, welche Priorität die Neukundengewinnung für Ihre Sparkasse darstellt. Im Seminar werden detaillierte Gesprächshilfen ausgearbeitet, um einen optimalen Übergang zwischen den Phasen Abschluss - Nachmotivation - Empfehlungsgespräch zu erreichen.</p>		
<p>Dozenten Klaus-J. Fink Dozent an der European Business School im Rahmen "Certified Financial Planner" Lehrbeauftragter der Fachhochschule für angewandtes Management im Rahmen des MBA Top 10 Speaker 2008 und 2009 - Conga Award Trainer des Jahres 2002 und 2005</p>		
Termine		Anmeldeschluss
201	15.03.2012 - 15.03.2012	15.01.2012
Preis	460,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Daniel Egger E-Mail: d.egger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2356		Organisatorisch zuständig Monika Boos E-Mail: m.boos@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2295

ID 2281 Stärkung der Verkäuferpersönlichkeit - Erkenne Dich selbst, erkenne den Kunden - der Schlüssel für erfolgreiche Verkaufsgespräche		
<p>Sie können in Verhandlungen Ihre eigenen Kommunikationsfähigkeiten bewusst einsetzen. Sie vertiefen psychologische Kenntnisse in Verkaufsgesprächen und können in Konfliktsituationen partnerschaftliche Lösungsmöglichkeiten erreichen. Sie sind damit im Verkaufsgespräch zielgerichteter und erfolgreicher, da Sie die Ursache für eigene sowie Verhaltensweisen der Gesprächspartner erkennen und verstehen können.</p>		
<p>Dozenten Jürgen Beck, Persönlichkeitstrainer</p>		
Termine		Anmeldeschluss
201	15.02.2012 - 17.02.2012	17.12.2011
202	24.10.2012 - 26.10.2012	01.07.2012
Preis	795,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Daniel Egger E-Mail: d.egger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2356		Organisatorisch zuständig Monika Boos E-Mail: m.boos@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2295

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung