



# Workshop

Lassen Sie sich empfehlen! Methodisch kompetent und digital vernetzt Neukund/-innen gewinnen

[Preis](#)  
[Details](#)

Anmelde-Nr.

**ST24-00956**

**Termin**

**31.12.2024 - 31.12.2024**

**1.620,00 €**

**Bronze 1.539,00 €**

**Silber 1.506,60 €**

**Gold 1.458,00 €**

Diese Veranstaltung richtet sich an  
Führungskräfte und  
Spezialisten im Privat- und  
Firmenkundengeschäft  
Sie wollen die Königsdisziplin  
„Neukundengewinnung im  
Vertrieb“ erfolgreich gestalten?  
In unserem Seminar erhalten  
Sie ein erprobtes  
Handwerkszeug, um Ihren  
Empfehlungsdialo g mit  
Leidenschaft und Spaß  
gezielt zu entwickeln. Integrieren Sie  
vielfältige Anregungen in Ihren

Beratungsalltag und setzen Sie diese erfolgreich um. Aktivieren Sie Ihr Empfehlungsmarketing erfolgreich in Ihrem Unternehmen!

Wir beraten Sie gerne.



# Lukas Fasel

Produktmanager Private Banking, Projektmanagement, Arbeitsmethodik und Soft Skills

Tel.: [+49 2602 14-278](tel:+49260214278)

[lukas.fasel@adg-campus.de](mailto:lukas.fasel@adg-campus.de)

## Beschreibung

Viele Mitarbeiter von Genossenschaftsbanken erhalten täglich positives Feedback ihrer Kunden. Umfragen belegen regelmäßig eine Empfehlungsbereitschaft der genossenschaftlichen Institute von 70 bis 90 Prozent. Gerade in Zeiten schwieriger Ertragslagen und demografisch bedrohlicher Strukturen, können Genossenschaftsbanken mit einer klugen strategischen Ausrichtung ungenutzte Empfehlungspotenziale in flüssiges Neukundenwachstum transformieren.

Der Dreiklang aus methodisch-authentischem Vorgehen, digitaler Unterstützung und permanenter Ergebnisreflexion liefern den Schlüssel zum Erfolg. Methodisch-authentisches Vorgehen meint den systematischen Empfehlungsaufbau über den gesamten Kundenkontakt, der sich deutlich von der Drei-Visitenkarten-Methodik zum Gesprächsende abhebt. Der methodische Musterwechsel lässt sich in Kundengespräche aller Segmente wie auch in Genossenschaftliche Beratung flüssig übersetzen.

Zeitgemäßes Empfehlungsgeschäft bedeutet auch die Vernetzung ins Social Selling. Mit ansprechender Präsenz und gezielter Aktivität in geeigneten sozialen Netzwerken lassen sich Mehrwerte von völlig neuer Dimension generieren. Diese lediglich als „Add-on“ wahrzunehmen, verbietet sich in Zeiten agiler Internetnutzung potenzieller Neukunden von selbst – ist die Personen-Recherche im Kontext neuer privater wie geschäftlicher Erstkontakte doch selbstverständlich geworden.

Zudem gilt es, relevante Empfehlungsinformationen allen Mitarbeitern mit Kundenkontakt durch geeignete Dokumentation zugänglich zu machen. Die Informationen sollten in Wiedervorlage- und Aufgaben-Workflow integriert werden. Passgenaue Messinstrumente sind konsequent für eine konstante Ergebnis- und Aktivitäten-Reflexion einzusetzen.

In zwei Seminartagen können Sie für sich und Ihr Haus völlig neue Dimensionen der zeitgemäßen Neukundengewinnung entdecken. Aktivieren Sie Ihr Empfehlungsmarketing in unserer Veranstaltung und richten Sie dieses strategisch-methodisch neu aus.

## Inhalte

- Das Empfehlungsthema als zentraler Bestandteil des genossenschaftlichen Markenkerns selbstbewusst, gelassen und flexibel platzieren
- Kundennetzwerke mit dem Ziel der Empfehlungsgewinnung in traktiven Zielgruppen analysieren
- Empfehlungsdialog gewinnbringend aufbauen und bei Bedarf mit digital gesteuerten Beratungsprozessen (z. B. im KBM) verzahnen
- Sich in geeigneten sozialen Netzwerken wirkungsvoll präsentieren und interagieren
- Produktive Workflowintegration sowie Aktivitäten- und Ergebnisreflexion als Vorgehens-Repertoire entwickeln und festigen

## **Nutzen**

- Sie erhalten erprobtes Handwerkszeug, um Ihren Empfehlungsdialog mit Leidenschaft und Spaß gezielt zu entwickeln – ohne Schemata zu verwenden.
- Sie erkennen die Empfehlungsreife Ihres Gegenübers und nutzen diese als Empfehlungshebel zur langfristigen und verbindlichen Verankerung.
- Sie integrieren Ihre Empfehlungsaktivitäten selbstbewusst und konsequent in Ihren Beratungsalltag.
- Sie kennen verschiedene Optionen, sich in sozialen Netzwerken zielführend zu präsentieren und adäquat zu reagieren.
- Sie erhalten vielfältige Anregungen, wie Sie Empfehlungsinformationen optimal dokumentieren und in Ihren Wiedervorlage- und Aufgaben-Workflow integrieren können.
- Sie wissen, welche Messinstrumente Sie zum Aktivitäten- und Ergebniscontrolling einsetzen können, um eine transparente Umsetzung auf allen Ebenen zu ermöglichen.

## **Dozenten**

Gaby Vesen-Kramp, Training & Coaching für Führung & Vertrieb

Gaby Vesen-Kramp ist seit 1998 Expertin für operative und strategische Vertriebsentwicklung. Ihre Leidenschaft: Die Erfolgsstory für Vertriebs- und Führungsteams neu schreiben.

---