

# MASTERCLASS

## PerspektivWechsel

## AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN:

Die Marktlage und der derzeitige Ausblick könnten besser sein:

- aktiver Vertrieb / „**Holgeschäft**“ ist nach langer Zeit im Firmenkundengeschäft wieder erforderlich
- das Marktumfeld ist schwierig
  - **Investitionszurückhaltung** der KMUs
  - **Marktdruck** auf Konditionen
- Anforderungen an einzuholenden Unterlagen vom Kunden wird zunehmend umfangreicher (MaRisk-Erfordernisse, Ergebnis von BaFin-Prüfungen etc.)
- **Rezession** führt zu instabileren Firmen- und Gewerbekunden
- vakante Stellen im FK-Bereich führen zu erhöhter **Arbeitsbelastung** jedes Einzelnen
- Kompetenzen müssen in **neuen Themenfeldern** erworben werden – bspw. Nachhaltigkeit, Einsatz digitaler Vertriebsunterstützung (I-Pads) etc.

In unserer exklusiven Masterclass “PerspektivWechsel” laden wir FirmenkundenbetreuerInnen herzlich ein, **gemeinsam neue Blickwinkel zu entdecken** und Lösungen für ihre aktuellen Herausforderungen zu finden.

Unsere Referenten werden durch inspirierende Praxisbeispiele, bewährte Praktiken und innovative Ansätze führen, um dabei zu helfen.

## DARUM SOLLTEN SIE ALS FKB / GKB DABEI SEIN:

- 16 Fortbildungsstunden mit Top-Experten aus der Praxis
- zwei **intensive Präsenztage** im Wissenschaftszentrum in Kiel
- **Networking Abendessen** nach dem ersten Seminartag
- Wertschätzende Atmosphäre, moderne Präsentation & Moderation des Seminars
- Kleine Gruppe (max. 15 TeilnehmerInnen)
- Teilnehmerkreis aus **verschiedensten Kreditinstituten** fördert den gegenseitigen Austausch

# Erster Seminartag

## MODUL 1

### SELBSTWIRKSAMKEIT UND RESILIENZ

Das Modul vermittelt **pragmatische „Tools“**, um den täglichen Herausforderungen im Arbeitsalltag selbstwirksam, motiviert und resilient zu begegnen.

Die TeilnehmerInnen erlernen einen achtsamen Umgang mit sich selbst und nehmen mit einem „**Blick nach innen**“ einen **PerspektivWechsel** vor - Sie betrachten sich selbst und ihr Wirken im Unternehmen aus einem anderen Blickwinkel.

Anhand aktueller Situationen und Praxisbeispiele werden ganz individuelle Handlungsmöglichkeiten und Spielräume entwickelt, um den zunehmenden Anforderungen mit **deutlich mehr Gelassenheit zu begegnen**. Die TeilnehmerInnen erlernen u.a., wie sie flexibler auf herausfordernde Situationen reagieren.

## REFERENT



### VICTOR ROCHOW

berät seit vielen Jahren Unternehmen und Bildungseinrichtungen in Veränderungsprozessen.

Dabei legt er einen starken Fokus auf die **Persönlichkeitsentwicklung** jedes Einzelnen.

Sein Credo: „In dem Moment, in dem du dich in dir veränderst, verändert sich auch die Welt um dich herum.“

## MODUL 2

### GELINGENDE GESPRÄCHE (IN SCHWIERIGEM UMFELD)

Die TeilnehmerInnen lernen in diesem Modul, wie sie selbst in schwierigen Situationen immer mit ihrem **Kunden auf Augenhöhe** bleiben.

Auch im Vertrieb gibt es (zunehmend) Gespräche in denen die **Interessen der Bank und die Interessen des Kunden nicht übereinstimmen** – bspw. aufgrund der betriebswirtschaftlichen Entwicklung des Kunden.

Wann ist ein Kundengespräch in einer solchen Situation eigentlich ein „Erfolg“? Wenn Sie (die Bank) Ihr Ziel erreichen? Wie gehen Sie damit um, wenn das nicht möglich erscheint?

Christian de Decker bereitet seine Kunden seit 20 Jahren auf anstehende Bankgespräche vor und begleitet sie dabei. Dabei sind vielfältige Erfahrungen entstanden, **wie Kunden ihre Betreuer und ihre Bank wahrnehmen**.

Anhand **zahlreicher Praxisbeispiele** macht Herr de Decker deutlich, was oft besser laufen könnte, damit auch schwierige Gesprächssituationen stets von gegenseitiger Augenhöhe und Wertschätzung geprägt sind. Ein wichtiges Ziel dabei: **Schäden in der Kundenbeziehung zu vermeiden**.

## REFERENT



### CHRISTIAN DE DECKER

ist als betriebswirtschaftlicher Berater für Familienunternehmen auch „Coach“ für die Mandanten.

Durch seine **empathische Art** gelingt es ihm häufig, dass sich die **UnternehmerInnen** - gerade auch in schwierigen Situationen - **persönlich weiterentwickeln**.

Seine Erkenntnis: „Für einen wirklich nachhaltigen Fortschritt reicht das Arbeiten an rein sachlichen, betriebswirtschaftlichen Themenstellungen häufig nicht aus.“

# Networking Dinner



## NETWORKING ABENDESSEN IN DER FORSTBAUMSCHULE KIEL

Beim Networking Abendessen mit der gesamten Seminargruppe in der Forstbaumschule in Kiel stehen **gute Gespräche und leckeres Essen** im Mittelpunkt. In diesem Rahmen können sich die TeilnehmerInnen der verschiedenen, teilnehmenden **Kreditinstitute** austauschen und Kontakte knüpfen.

In der **entspannten Atmosphäre** der historischen Forstbaumschule entstehen am ersten Abend des Seminars **inspirierende Begegnungen** und spannende Unterhaltungen.



# Zweiter Seminartag

## MODUL 3

### VERKAUFSPSYCHOLOGIE - EMOTIONALES VERKAUFEN

Die TeilnehmerInnen lernen in diesem Modul den Weg vom reinen „Produktvertrieb“ hin zum „emotionalen Verkaufen“.

Die Angebote der Kreditinstitute ähneln sich weitestgehend. Umso wichtiger ist die **persönliche Beziehung** zum Kunden.

Verkaufsentscheidungen werden oftmals eher auf Basis von Emotionen als auf Basis von Fakten und Zahlen getroffen. Deshalb ist es elementar wichtig, die Kunden emotional abzuholen.

Der Vorteil: Emotionales Verkaufen ist **für beide Seiten ehrlicher und nachhaltiger**. Es wird menschlicher und fühlt sich auf einmal deutlich leichter an.

In vielen **praktischen Übungen** wird vermittelt:

- Wie baue ich eine authentische Beziehung zu meinem Kunden auf?
- Wie verstehe ich die die wirklichen Bedürfnisse meines Kunden?
- Wie kommuniziere ich auf persönlicher Ebene am besten?

Die TeilnehmerInnen können die Erkenntnisse direkt in die Praxis umsetzen und **messbare Erfolge** beobachten.

## REFERENT



### PATRIC STÖBE

legt in seinen Beratungen mittelständischer Unternehmen gerne einen Fokus auf das Thema **Vertrieb**, da hier oftmals **enorme Potentiale schlummern**.

Mit seiner **begeisterten und mitreißenden Art** weckt er bei vielen UnternehmerInnen die **Leidenschaft für Verkaufspsychologie**.

Sein Leitspruch lautet: „Ein entschlossener Mensch wird mit einem Schraubenschlüssel mehr anzufangen wissen, als ein Untenschlossener mit einem Werkzeugladen!“ (Emil Oesch)

# Seminarprogramm

DIENSTAG, 18. Juni 2024

## TAG EINS

9 - 17 Uhr

MODUL 1 Selbstwirksamkeit und Resilienz

GEMEINSAME MITTAGSPAUSE

MODUL 2 Gelingende Gespräche (in schwierigem Umfeld)

18:30 Uhr

GEMEINSAMES NETWORKING ABENDESSEN

Mittwoch, 19. Juni 2024

## TAG ZWEI

9 - 17 Uhr

MODUL 3 Verkaufspsychologie - emotionales Verkaufen

INKLUSIVE GEMEINSAMER MITTAGSPAUSE

## Ort



Das Seminar findet im Wissenschaftszentrum  
in Kiel (Fraunhoferstraße 13) statt.

## Kosten

1.100 € Seminar\*  
+ 100 € Verpflegungspauschale\*

ab 2 TeilnehmerInnen reduziert sich die Seminargebühr um 10% auf 990 €

\*zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer

Hinweis: Sofern der Arbeitgeber seinen Sitz in Schleswig-Holstein hat und keine „Anstalt des öffentlichen Rechts“ ist, können die Seminarkosten i.H.v. **40% durch das Programm „Weiterbildungsbonus S.-H.“** der IB.SH gefördert werden.

Hinweis: die Beantragung ist mit etwas Beantragungsaufwand und Wartezeiten verbunden. Kommen Sie gerne auf uns zu, sofern wir Sie bei der Fördermittelbeantragung und -einwerbung unterstützen sollen.



# ANMELDUNG

Hiermit melde ich mich verbindlich für die Fortbildung "Masterclass PerspektivWechsel" der RQP GmbH an.

**SEMINARTERMIN: 18. und 19. Juni 2024**

*TeilnehmerIn*

NAME, VORNAME

ANSCHRIFT

E-MAIL-ADRESSE

TELEFONNUMMER (bestenfalls mobil)

Bitte senden Sie Ihre ausgefüllte Anmeldung per Scan an: [info@rqp-beratung.de](mailto:info@rqp-beratung.de)

*Arbeitgeber*

KREDITINSTITUT

ANSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER (für Rechnung)

E-MAIL-ADRESSE

DATUM, ORT

UNTERSCHRIFT



Informieren Sie uns über die Möglichkeiten der Förderung über den „Weiterbildungsbonus S.-H.“ der IB.SH.

*Unser Tipp*

Da am ersten Abend ein Networking-Abendessen stattfindet, wird es etwas später. Um möglichst stressfrei an unserem Seminar teilnehmen zu können, empfehlen wir Ihnen eine Hotelbuchung vor Ort.

Als Partnerhotel des Wissenschaftszentrums Kiel können wir Ihnen im GHOTEL (<https://www.ghotel-group.de/hotels/kiel>) besondere Konditionen ermöglichen.

Das Hotel ist fünf Autominuten vom Veranstaltungsort entfernt. Buchung: bitte per E-Mail an [kiel@ghotel.de](mailto:kiel@ghotel.de) mit der Info "Veranstaltung im Wissenschaftszentrum - Anwendung der Universitätsrate". Sofern noch Zimmer verfügbar sind, zahlen Sie dadurch nur 77 € (85 € inkl. Frühstück) für ein Business-Einzelzimmer.