

MASTERCLASS *PerspektivWechsel*

AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN:

Die Marktlage und der derzeitige Ausblick könnten besser sein:

- aktiver Vertrieb, d.h. „**Holgeschäft**“ ist nach langer Zeit im Firmenkundengeschäft wieder erforderlich
- das Marktumfeld ist schwierig - **Investitionszurückhaltung** der KMUs
- 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 Seminarstag

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.



MODUL 2

KOMMUNIKATION & PERSÖNLICHKEIT

– souverän in schwierigen Situationen

In diesem Modul erweitern die TeilnehmerInnen ihren Blick von der Selbstführung hin zur **Wirkung im Kontakt mit anderen**.

Sie lernen, auch in **schwierigen Situationen souverän** und wertschätzend zu bleiben – sei es im Gespräch mit anspruchsvollen Kunden, im Umgang mit Konflikten oder bei hoher Arbeitslast.

Im Mittelpunkt stehen die bewusste Wahrnehmung von **Selbst- und Fremdbild** sowie die Stärkung der persönlichen Überzeugungskraft. Anhand von Praxisbeispielen und Übungen wird erlebbar, wie klarere Kommunikation, Feedback und das Klären von Erwartungen helfen, **kritische Momente erfolgreich zu meistern**.

Die TeilnehmerInnen entwickeln individuelle Strategien, um in herausfordernden **Gesprächen sicher und authentisch aufzutreten**, ohne die Beziehungsebene zu gefährden.

Dadurch gewinnen sie **mehr Gelassenheit, Überzeugungskraft und innere Stärke im Berufsalltag**.

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 du dich in dir veränderst, verändert sich auch die Welt um dich herum.“

Networking-Dinner



NETWORKING ABENDESEN 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 Seminarstag

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 verstehre ich 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 begeisternden und mitreißenden Art weckt er bei vielen UnternehmerInnen die Leidenschaft für Verkaufspychologie.

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

Seminarprogramm

TAG EINS

09:00 bis
17:00 Uhr

MODUL 1 Selbstwirksamkeit und Resilienz

GEMEINSAME MITTAGSPAUSE

MODUL 2 Kommunikation und Persönlichkeit

18:30 Uhr

GEMEINSAMES NETWORKING-ABENDESSEN

TAG ZWEI

09:00 bis
17:00 Uhr

MODUL 3 Verkaufspsychologie - emotionales Verkaufen

INKLUSIVE GEMEINSAMER MITTAGSPAUSE

Ort



Wissenschaftszentrum in Kiel

Fraunhoferstraße 13

24118 Kiel

Kosten

1.100 € Seminar*
+ 100 € Verpflegungspauschale*

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

*zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer

ANMELDUNG

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

SEMINARTERMIN: nach individueller Abstimmung

TeilnehmerIn

NAME, VORNAME

ANSCHRIFT

E-MAIL-ADRESSE

TELEFONNUMMER (bestenfalls mobil)

Arbeitgeber

KREDITINSTITUT

ANSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER (für Rechnung)

E-MAIL-ADRESSE

DATUM, ORT

UNTERSCHRIFT

Bitte senden Sie Ihre ausgefüllte Anmeldung an:
info@rqp-beratung.de

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, sofern noch Zimmer verfügbar sind.

Das Hotel ist fünf Autominuten vom Veranstaltungsort entfernt. Buchung: bitte per E-Mail an kiel@ghotel.de mit der Info "Veranstaltung im Wissenschaftszentrum - Anwendung der Universitätsrate".