

Persönlichkeits- und Tätigkeits-Profil

Name, Ort: Alexander Meixner, Gustav-Freytag-Weg 2a, 96450 Coburg

Pers. Daten: *13.05.1965 in Lichtenfels, verheiratet

Abschlüsse: Bankkaufmann

Diplom Betriebswirt (FH), Fachrichtung Personal, Finanzen

Trainer (IHK)

Business Coach (IHK)

Akkreditierter INSIGHTS MDI® Master (D-I-S-G-Modell)

Berufliche Laufbahn/Tätigkeitsbereiche:

- ✓ Dozent seit 1989; Schwerpunkte: Personalentwicklung für Führungskräfte, Berater und Verkäufer; Präsentation, Moderation u. Rhetorik; Bankbetriebslehre, Bankwirtschaftslehre Teilnehmerkreis: Führungskräfte, beratende Bank-, Wertpapier- u. Versicherungsspezialisten
- ✓ Privatkundenberatung: Privat Banking, Baufinanzierungsspezialist
- ✓ Führungskraft, Buchautor und Keynote-Speaker
- ✓ Selbstständige Vermögensberatung gehobener Privatkunden
- ✓ Tutor bei Prof. Dr. Gegner, Dekan der GSO-FH Nürnberg im Fach Wirtschaftsprivatrecht
- ✓ Mitglied der Prüfungskommission für Bankfachwirte: Bewertung der Ausarbeitung und Präsentation der Praxisarbeiten
- ✓ Trainer und Business-Coach; Themen: Führung, Beratung und Verkauf; Train the Trainer: Spezialisierung auf Banken, Sparkassen, Versicherer und Finanzdienstleister (FDL)
- ✓ Lehrauftrag an der FH Coburg im Rahmen der Praxissemestervorbereitung der Studenten

Veröffentlichungen:

- ✓ Führungserfolg ist trainierbar; Diplomarbeit als Buchveröffentlichung
- ✓ Motiviert und strukturiert zum Ziel (M + Z² = E); Strategie-Hörbuch: Als Literaturempfehlung in: IHK zu Coburg "Unsere Wirtschaft" 12/2010; experten-Report 03/2011, S. 50; Cash. 11/2011, S. 123
- ✓ So macht Verkaufen Spaß, Autorenbeitrag: Selbstmanagement als Basis für eine gesunde Life-Balance, Ebook, 2011
- ✓ Info- und Bezugsquelle: siehe www.meixnerconsult.de

Schwerpunktthemen:

- ✓ Einzel-/Gruppen-Training im Bereich Beratung/Verkauf, Einzelcoaching der Vertriebs-MA
- ✓ Training, Coaching für FK (Erfolgsorientierte, situative Führung; MA fordern und fördern)
- ✓ Verkaufstrainings für FK u. MA: Vermögen (-struktur), Altersvors., Wp. u. Inv.-Fonds, Absich.
- ✓ Preisverhandlungen professionell führen und (Beratungs-)Werte vermitteln
- ✓ Zielmanagement (FK-/ u. MA-Ziele erstellen und kombinieren im Gegenstromverfahren)
- ✓ Zeitmanagement (Aufgaben effektiver und effizienter erledigen)
- ✓ Business-/Mental-/Life-Coaching, Persönlichkeitsentwicklung, Work-Life-Balance
- ✓ Coaching mit dem D-I-S-G-Persönlichkeitsmodell von INSIGHTS MDI®
- ✓ Ermittlung persönlicher Verkaufsstärken als Optimierungsgrundlage mit INSIGHTS MDI ®
- ✓ Präsentation, Rhetorik und Kommunikation, Moderation

Projekte:

- ✓ "Kontinuierlicher Führungserfolg": Mitarbeiter situativ, kooperativ zum Erfolg entwickeln
- ✓ Erfolgreiche, abschlussorientierte, gesamtheitliche Beratung z.B.: BQ mit agree21, o ä.



- ✓ "Kontakte machen Kontrakte": ToJ zur Tel-Terminierung und Schalteransprache/-verkauf
- ✓ "Mehr Vertriebserfolg durch die Vermögensstruktur!" steigert die Provisionserlöse
- ✓ Kontinuierliches Vertriebs-Training und Coaching für FDL (incl. Persönlichkeitsentwicklung)
- ✓ Kundenorientierte, motivierende Altersvorsorge-Beratung mit PC-Unterstützung
- ✓ Teaching, Verkaufstraining/-coaching und Prüfungsvorbereitung von: Bankbetriebswirten in PersMgmt/-entwicklung; Bankfachwirte (Bankwirtschaft); Bank-Azubis zur IHK-Prüfung
- ✓ Verkauf von Investmentprodukten für FDL

Arbeitsmethodik:

Je nach Veranstaltungsform werden die modernsten Techniken und Entwicklungen in der Personalentwicklung eingesetzt. Nach Möglichkeit und techn. Voraussetzung ist eine praktische Anwendung in der Maßnahme Standard.

Trainings- und Coaching-Palette

Beratungs-/Verkaufstraining:

- ✓ Kundengespräche mit dem Gesamtbedarfsansatz/der genossenschaftlichen Beratung (BQ) kundenorientiert strukturieren und abschlussorientiert führen mit agree21-Einsatz
- ✓ High-Potential-Verkaufstraining: Für Jung-Berater, Service-Berater, Profi-Refreshing
- ✓ Professional-ToJ als Training on the Job für:
 - ✓ Führungskräften zur situativen, kooperativen Führung
 - ✓ Mitarbeiter zur kundenorientierte Allfinanz-Beratung (z.B.: BQ mit agree21)
- ✓ Ansparpläne und Investmentfondsberatung und -verkauf leicht gemacht
- ✓ Private Altersvorsorge-Training: Riester-Training, AV-Beratung mit agree21-Einsatz
- ✓ Reklamationsgespräche als Chance für den Vertrieb und zur Weiterempfehlung nutzen
- ✓ Vermögen optimieren: DepotCheck-/Gesamt-Engagement-Analyse-Training (agree21)
- ✓ Fondsgebundene Rentenversicherung überzeugend beraten und abschließen

Ansprache/Telefonterminierung:

- ✓ In-/Outbound-Telefon-Training oder -Coaching: "Kontakte machen Kontrakte"
- ✓ Schalter/Foyer-Ansprache der Kunden zur Terminvereinbarung/Serviceprodukte-Verkauf

Management-Training:

- ✓ Führungskräfte-Training und –Coaching (auch mit D-I-S-G von INSIGHTS MDI® möglich)
- ✓ Erfolgreich durch überzeugende Präsentation, Rhetorik und Kommunikation, Moderation
- ✓ Selbstmanagement als Basis einer gesunden Life-Balance (mit INSIGHTS MDI®-Einsatz)
- ✓ Motivation, Ziel-/Zeitmanagement f
 ür Beruf und Privat
- ✓ Arbeitsstellenanalyse (ASA) und Bewerber-Screening mit INSIGHTS MDI®-Module
- ✓ Train and coach the Trainer, Train and coach the Coach
- ✓ Business Coaching, Mental Coaching, Life Coaching

Weitere Trainings und Einsatzmöglichkeiten:

- ✓ Personaldiagnostik u. -auswahl (Job-Profiles, Matching, Placement) mit INSIGHTS MDI®
- ✓ Potentiale erkennen, Interpretation von Verhaltens-Analysen mit INSIGHTS MDI®
- ✓ TriMetrix-Job-Benchmarkprozess mit INSIGHTS MDI®
- ✓ Team-/Leadershipentwicklung-/Führungskräfte-Training: Authentisch Praxis erfahren
- ✓ Knigge, Typ- u. Stilberatungs-Training für Führungskräfte und Mitarbeiter im Kundenkontakt



Referenzen, FK- und TN-Feedback:

- ✓ Inhalte: 1,08; Arbeitsmethoden: 1,43
 ✓ Referent/Trainer: 1,0; Rahmenbedingungen: 1,2

 Gesamtbeurteilung: 1,21
- ✓ Umsetzungs-Selbsteinschätzung der TN: 1,44
- > 95 % der Teilnehmer halten Vertiefungstage für sinnvoll
- > 97 % der Teilnehmer empfehlen diese Veranstaltung weiter
- 94 % der abgegebenen Stimmen fanden: Beste Veranstaltung zu diesem Thema

FK-/TN-E-Mail an Alexander Meixner

Hallo zusammen.

ich hatte gestern mein erstes Coaching und möchte Euch kurz darüber berichten: ECHT GENIAL !!!

Herr Meixner hat super Vorschläge, Tipps und Ideen die ich ab sofort umsetze. Mit diesen Tipps ist die Umsetzung super easy. Mein Tagesplan/Wunschliste wurde zu 110% erfüllt! Nutzt echt Euer persönliches Coaching und bringt Euch damit mind. 1-2 Stufen weiter. Spezialinfo für Hr. Meixner: Ziel heute morgen zu 100% umgesetzt!!!! Ich freue mich auf unseren nächsten Termin.

Nun wünsche ich allen ein frohes Fest. Genießt die Sonne im Kreise der Familie.

Hallo Herr Meixner,

vielen Dank für Ihre Unterstützung im Thema Fish, wenn es zeitlich passt bin ich nächste Woche im letzten Workshop nochmal dabei!

Ich bin von Ihrer Art und Ihrem Umgang mit den TN immer wieder aufs Neue begeistert. Sie sind einfach genial. Ich denke ein solches Feedback ist auch für Sie als Trainer wichtig.

Einer "weiteren" Weiterempfehlung können Sie sich sicher sein.

Viele Grüße

Guten Tag, Herr Meixner,

vielen Dank für die Vorbereitungsunterlagen.

Mir hat das Coaching auch sehr viel Spaß gemacht und ich werde Sie weiterempfehlen. Denn wer wie Sie mit so viel Spaß und Freude Fachwissen vermitteln kann, ist für jeden Berater ein großer Gewinn.

Ich wünsche Ihnen alles Gute und hoffentlich bis Bald.

Herzliche Grüße

Hallo Herr Meixner,

das ist ja toll - und beweist, dass wir mit Ihnen den richtigen Coach gewählt haben! Machen Sie weiter so! | Mit freundlichen Grüßen

Weitere Referenzen, FK- und TN-Feedback:

- ✓ auf Xing: https://coaches.xing.com/coaches/Alexander_Meixner2/ratings
- ✓ Deutsche Bank, Commerzbank, (Geno-)Banken, Sparda-Banken, Sparkassen in Bayern, Hessen, Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz, Zurich Versicherung, versch. Finanzmakler