

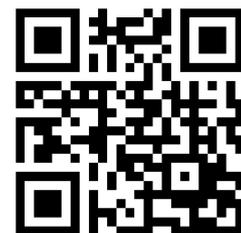


# Katalog zur Personalentwicklung 2016/2017

- ✓ Trainervorstellung
- ✓ Training
- ✓ Coaching
- ✓ Vorträge
- ✓ INSIGHTS MDI ®
- ✓ Führungskräfte-/Teilnehmerstimmen
- ✓ Zertifikat



QR Code: vCard



QR-Code: [www.meixnerconsult.de](http://www.meixnerconsult.de)



Stand: 2015-10-12

Mit einem Klick auf die PE-Maßnahme werden Sie sofort auf die jeweilige Seite geleitet.

## Inhaltsverzeichnis

Persönlichkeits- und Tätigkeits-Profil.....	3
Aufbau und Beschreibung des Personalentwicklung-Kataloges (PEK) .....	4
Mitreibende Rhetorik, Präsentation und Moderation .....	5
Erfolgreich und effektiv Beratungstermine per Telefon vereinbaren .....	6
Effizient Beratungstermine vereinbaren/Verkauf am Point of Sale .....	7
Gesamtheitliche Beratung mit institutseigenem Beratungsmodul .....	8
Teilbedarfsberatung (TBA) mit institutseigenem Beratungsmodul.....	9
„Junge Kunden finden und binden“ durch JungberaterInnen-ToJ.....	10
Verkaufserfolge akut steigern durch Development-Training .....	11
Kontinuierlicher Vertriebs Erfolg! incl. INSIGHTS MDI ® .....	12
Filial-Umsatz stetig steigern.....	13
Reklamations-/Beschwerde-Management mit Be <sup>3</sup> FASTER.....	14
Mehr Life-Balance durch Büro-Organisation und Zeit-Management.....	15
Empfehlungsmanagement, Kunden werben Kunden .....	16
Mit Stil zum Ziel .....	17
Er-Kennen Sie Ihren Kunden durch INSIGHTS MDI®.....	18
Effektive, unterstützende Mitarbeiterführung mit INSIGHTS MDI® .....	19
Arbeitsstellen-Analyse und Personal-Auswahl mit INSIGHTS MDI®.....	20
Personalfindung und –entwicklung mit INSIGHTS MDI® .....	21
Geschäftspartner, die auf Alexander Meixner vertrauen: .....	25
Aussagen von Führungskräften und Teilnehmern zu Meixner-PE.....	26
Zertifikat für die TN mit Dauer und Inhalt der PE-Maßnahme:.....	27

Katalog direkt aufrufen:





## 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



### Berufliche Laufbahn/Tätigkeitsbereiche:

- ✓ Lehr-Dozent seit 1989, Themenschwerpunkte: u. a. Markt, Verkauf und Vertrieb, Personalentwicklung, Bankbetriebslehre, Bankwirtschaft, Organisation, Marketing; Teilnehmerkreis: Bankkaufleute, Bankfachwirte und Bankbetriebswirte
- ✓ Privatkundenberatung Vermögensanlage, Baufinanzierungsspezialist
- ✓ Selbstständige Vermögensberatung gehobener Privatkunden
- ✓ Tutor bei Prof. Dr. Gegner, Dekan der GSO-FH Nürnberg im Fach Wirtschaftsprivatrecht
- ✓ Mitglied der Prüfungskommission für Bankfachwirte
- ✓ Trainer und Business-Coach; Themen: Führung, Beratung u. Verkauf, Teamentwicklung; Spezialisierung auf Banken, Sparkassen und Finanzdienstleistern (FDL)
- ✓ Key-Note-Speaker

### Veröffentlichungen:

- ✓ Führungserfolg ist trainierbar; Diplomarbeit als Buchveröffentlichung
- ✓ Motiviert und strukturiert zum Ziel ( $M + Z^2 = E$ ); Strategie-Hörbuch: Als Literaturempfehlung in: IHK zu Coburg „Unsere Wirtschaft“ 12/2010; experten-Report 03/2011:50; Cash. 11/2011:123
- ✓ So macht verkaufen Spaß; Autorbeitrag: Selbstmanagement als Basis für eine gesunde Life-Balance, Ebook
- ✓ Info- und Bezugsquelle: siehe [www.meixnerconsult.de](http://www.meixnerconsult.de)

### Schwerpunkthemen und Projekte:

- ✓ Einzel-/Gruppen-Training im Bereich Verkauf, Einzelcoaching der Vertriebs-MA
- ✓ Verkaufstrainings für FK und MA: priv. AV-/Aktiv-/Passiv-Produkte, Invest-fonds, Wp
- ✓ FK-Coaching („Unterstützende Führung“: Zielorientiert und kooperativ)
- ✓ TriMetric-Job-Benchmarkprozess (Arbeitsstellenanalyse und geeignete Besetzung)
- ✓ Life-Balance und Zeitmanagement
- ✓ Coaching der persönlichen Vertriebsstrategie mit INSIGHTS MDI®

### Projekte:

- ✓ Erfolgreiche, abschlussorientierte All-Finanz-Beratung
- ✓ Vertriebs-Training und Coaching für FDL (incl. Persönlichkeitsentwicklung)
- ✓ Altersvorsorge-Beratung mit PC-Unterstützung verkaufsorientiert durchführen
- ✓ Analyse und Verkaufsansätze aus Kunden-Depot/Gesamtengagement-Check



## Aufbau und Beschreibung des Personalentwicklung-Kataloges (PEK)

### Zielgruppe

- Aufzählung, für welche MitarbeiterInnen (TN) die Veranstaltung sinnvoll ist.

### Ziele

- ✓ Die TN sind nach der Veranstaltung in der Lage, die genannten Ziele zu erreichen.
- ✓ Die Nachhaltigkeit wird durch das unten aufgeführte Konzept in enger Zusammenarbeit zwischen externen und internen Personalentwicklern und Führungskräften intensiv gefördert und gesichert.

### Inhalte

- Die Inhalte sind fakultativ und werden nach Ihren Wünschen ausgestaltet.
- Der Begriff „Ganzheitliche Beratung“ wird synonym zu „All-Finanz-Beratung“, „genossenschaftliche Beratung“ oder verwandten Bezeichnungen verwendet.

### Nutzen

- ✓ Ihre MitarbeiterInnen/TN erfahren eine klare Kompetenzerhöhung.
- ✓ TN erhalten ein qualifiziertes, wertschätzendes Feedback z. pers. Entwicklung
- ✓ Ihr Kunde (Kd) erhält seinen Nutzen durch die optimierte Beratung.
- ✓ Ihr Unternehmen profitiert von der Umsatzerhöhung aufgrund des Trainings.

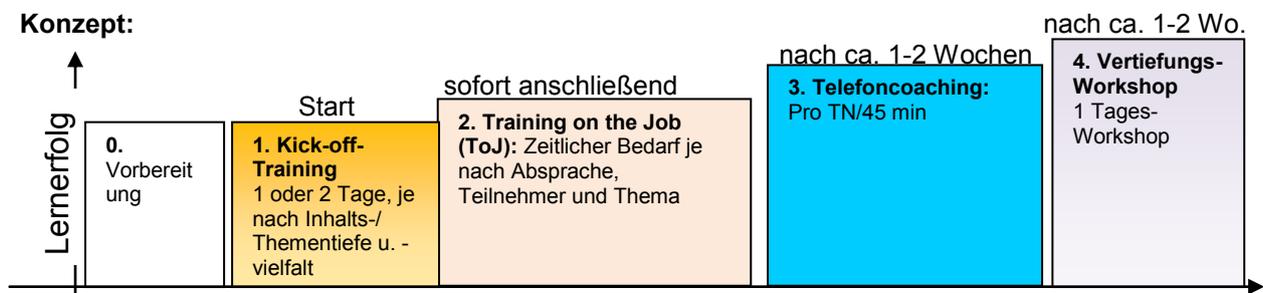
### Konzept

- Um eine möglichst intensive Nachhaltigkeit zu erreichen, werden die modernsten PE-Formen unterschiedlich eingesetzt und im zeitlichen Verlauf angewandt.
- Alle PE-Formen können einzeln gebucht und im Baukastensystem zusammen gesetzt werden. Weitere Vertiefungsveranstaltungen erhöhen die Nachhaltigkeit.

- Hier ein klassisches Konzept mit graphischer Darstellung:

1. Training: 1 bzw. 2 Tage, 9.00 bis ca. 17.00 Uhr; empfohlene TN-Anzahl
2. ToJ: Umsetzung am Arbeitsplatz, je ca. 3 h/Service-TN, ca. 1 Tag/Berater-TN
3. Telefon-Coaching: Im Telefon-Coaching werden persönliche Erfahrungen vertieft, optimiert und Lösungen erarbeitet; ca. 1 h (incl. Vor-/Nachbereitung), (8 Tel-Coaching = 1 TrainerTag)
4. 1 Tages-Vertiefungs-Workshop: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

#### Konzept:



### Methoden

Einsatz nach Situation und Bedarf: Trainerinput, Diskussion, Kleingruppen/Paar-Training, Gruppenarbeit mit Präsentation, Traumreisen, Life-Kinetik, qualifiziertes Feedback nach Training/Kundengespräch, Erfahrungsaustausch.



## Mitreibende Rhetorik, Präsentation und Moderation

### Zielgruppe

- TN mit Führungsverantwortung
- TN, die ihr Unternehmen repräsentieren, Vorträge oder Reden halten
- TN, die hohen Wert auf eine bessere Selbstpräsentation legen

### Ziele

- ✓ TN erkennen die Wichtigkeit und Priorität einer sehr guten Präsentation
- ✓ TN kennen die Inhalte der Präsentationsvorbereitung
- ✓ TN setzen den logischen Aufbau einer Präsentation richtig ein
- ✓ TN verbessern ihr persönliches Auftreten und inhaltliche Präsentationsdarstellung
- ✓ Steigerung der bisherigen Vortrags-Qualität der Präsentation, Vorträge und Reden

### Inhalte

- Präsentation als Multiplikator des Geschäftserfolges
- Vorbereitung, Recherche und Botschaft überzeugend organisieren
- Basics für den Präsentationsaufbau, Visualisierung, persönliches Auftreten
- Präsentationen in PowerPoint einfach gestalten

### Nutzen

- ✓ Durch interessant gestaltete Präsentationen überzeugtere Zuhörer
- ✓ Überzeugtere Zuhörer binden sich mehr an das Unternehmen
- ✓ Durch positive Erlebnisse steigt das Selbstbewusstsein der TN
- ✓ Höhere Überzeugungskraft und Kd-Bindung → mehr Umsatz für das Unternehmen

### Konzept

- 1-Tages-Training: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr; empfohlene TN-Anzahl: 12-14
- ToJ: Qualifiziertes Feedback nach Präsentation mit Optimierungsvorschlägen
- Telefon-Coaching: ca. 1 h (incl. Vor-/Nachbereitung)
- 1-Tages-Vertiefungs-Workshop: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

### Kosten

- ✓ Sehr gerne erstelle ich Ihnen ein genau auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse erstelltes Angebot. Sie erhalten dazu eine genaue Kostenaufstellung mit Amortisationsrechnung zum Rentabilitätscheck für Ihr Controlling.

### TN-Stimmen

- + Bin jetzt viel entspannter bei Präsentationen und Reden.
- + Die umfassende Themenbearbeitung im Training hat mir sehr geholfen.
- + Nun sehe ich die Wichtigkeit der Vorbereitung viel deutlicher und nutze sie.
- + Viel Training und ToJ hilft viel.

Dieses Training wird sehr erfolgreich in verschiedenen IHK bei unterschiedlichen TN-Kreisen durchgeführt.

Sehr gerne beantworte ich Ihre Fragen. Gemeinsam finden wir die passende Lösung. Die Umsetzung wird genau nach Ihren Bedürfnissen konzipiert und durchgeführt.



## Erfolgreich und effektiv Beratungstermine per Telefon vereinbaren

### Zielgruppe

- TN aus Beratung und Service
- TN aus TelefonCenter

### Ziele

- ✓ TN erkennen die Sinnhaftigkeit und Priorität der Telefon-Akquise
- ✓ TN telefonieren sehr gerne und mit Überzeugung zur Termin-Vereinbarung
- ✓ TN kennen die Wichtigkeit und Inhalte der Gesprächsvorbereitung fürs Telefonat
- ✓ TN überzeugen durch kundenorientierte Nutzenansprache zum Beratungstermin
- ✓ Steigerung der bisherigen Erfolgsquote bei der Telefon-Terminierung

### Inhalte

- Notwendigkeit und Sinnhaftigkeit von Terminvereinbarungen fixieren
- Kundenindividuelle Nutzenansprache zur Terminierung erarbeiten und anwenden
- Ansprache auf Beratungstermine interessant und erfolgreich gestalten
- Notwendige Infos und Unterlagen fürs Gespräch professionell beim Kd anfordern

### Nutzen

- ✓ Qualitativ hochwertige Ansprachen bringen mehr qualitativ hochwertige Termine
- ✓ Durch positive Erlebnisse steigt das Selbstbewusstsein der TN
- ✓ Durch höhere Erfolgsquote mehr Motivation bei den TN → positive Erfolgsspirale
- ✓ Höhere Termin-/Abschlussquote → mehr Umsatz für das Unternehmen

### Konzept

- 1-Tages-Training: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr; empfohlene TN-Anzahl: 12-14
- ToJ: Umsetzung/Vertiefung am Arbeitsplatz, je 3 h/TN
- Telefon-Coaching: ca. 1 h (incl. Vor-/Nachbereitung)
- 1-Tages-Vertiefungs-Workshop: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

### Kosten

- ✓ Sehr gerne erstelle ich Ihnen ein genau auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse erstelltes Angebot. Sie erhalten dazu eine genaue Kostenaufstellung mit Amortisationsrechnung zum Rentabilitätscheck für Ihr Controlling.

### TN-Stimmen

- + Habe meine Telefonquote durch das Training sehr gut steigern können.
- + Training ist sehr informativ und praxisbezogen. Konnte es sehr gut umsetzen.
- + Jetzt ist es viel einfacher für Termine zu telefonieren. Bin nun viel mutiger.
- + Das Konzept ist sehr einfach und logisch aufgebaut.

Sehr gerne beantworte ich Ihre Fragen. Gemeinsam finden wir die passende Lösung. Die Umsetzung wird genau nach Ihren Bedürfnissen konzipiert und durchgeführt.



## Effizient Beratungstermine vereinbaren/Verkauf am Point of Sale

### Zielgruppe

- TN aus Beratung und Service

### Ziele

- ✓ TN nutzt die Kd-Ansprache zur Terminierung, Verkauf Service-Produkte
- ✓ TN sprechen konsequent Kunden am Schalter und im Foyer an
- ✓ TN erkennen sie Kundensignale aus dem Kontakt und der EDV
- ✓ TN überzeugen durch Kundennutzen zum Beratungstermin/Abschluss
- ✓ Steigerung der bisherigen Erfolgsquote und TN-Motivation

### Inhalte

- Abbau von TN-individuellen Hürden, Mut u. Überzeugung zur Ansprache finden
- Kundenindividuelle Nutzenansprache zur Terminierung erarbeiten und anwenden
- Verkaufsgespräch für Service-Produkte dem Kd kurz und interessant gestalten
- Terminvereinbarung und Verkaufsgespräch optimieren

### Nutzen

- ✓ Hohe Qualität in der Terminansprache und Verkaufsgespräch → mehr Verkauf
- ✓ Durch positive Erlebnisse steigt das Selbstbewusstsein der TN
- ✓ Durch höhere Erfolgsquote mehr Motivation bei den TN → positive Erfolgsspirale
- ✓ Höhere Termin-/Abschlussquote → mehr Umsatz für das Unternehmen

### Konzept

- 2-Tages-Training: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr; empfohlene TN-Anzahl: 12-14
- ToJ: Umsetzung/Vertiefung am Arbeitsplatz, je 3 h/TN
- Telefon-Coaching: ca. 1 h (incl. Vor-/Nachbereitung)
- 1-Tages-Vertiefungs-Workshop: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

### Kosten

- ✓ Sehr gerne erstelle ich Ihnen ein genau auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse erstelltes Angebot. Sie erhalten dazu eine genaue Kostenaufstellung mit Amortisationsrechnung zum Rentabilitätscheck für Ihr Controlling.

### TN-Stimmen

- + Lebendiges Seminar, Trainingseinheiten praxisnah, viele Tipps
- + Gehe selbstbewusster und sicherer an das Thema ran
- + Intensives Training locker übergebracht, interessant bis zum Schluß
- + Arbeite seit 10 Jahren in der Bank, beste Schulung jeher, nehme sehr viel mit

Sehr gerne beantworte ich Ihre Fragen. Gemeinsam finden wir die passende Lösung. Die Umsetzung wird genau nach Ihren Bedürfnissen konzipiert und durchgeführt.



## Gesamtheitliche Beratung mit institutseigenem Beratungsmodul

### Zielgruppe

- TN aus der Beratung

### Ziele

- ✓ Verbesserung der Beratungsqualität und /-quantität zu Kd-Ziele und -Wünsche
- ✓ Gesprächseinstieg mit kundenindividuellem „Gesprächsfahrplan“ gestalten
- ✓ Berater führt Kunden zur persönlichen Ziele-/Wünsche-Priorisierung
- ✓ Berater leitet leicht von der Gesamt-Bedarfsanalyse (GBA) zur Teil-BA (TBA)
- ✓ Kunde wird ganzheitlich und umfassend zu seiner Lebenssituation beraten

### Inhalte

- Erfolgsfaktoren in der Beratung erkennen und in der täglichen Praxis anwenden
- Kunden richtig selektieren und „to-do-Liste“ vertriebsorientiert führen
- Gesprächseinstieg beratungsnützlich moderieren
- Aus der GBA leicht in vom Kunden priorisierten TBA wechseln

### Nutzen

- ✓ Durch individuelle Beratung haben Kunden Informationsvorteil → höhere Kd-Treue
- ✓ Durch höhere Erfolgsquote mehr Motivation bei den TN → positive Erfolgsspirale
- ✓ Höhere Termin-/Abschlussquote → mehr Umsatz für das Unternehmen

### Konzept und Bausteine

- 2-Tages-Training: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr; empfohlene TN-Anzahl: 12-14
- ToJ: Umsetzung/Vertiefung am Arbeitsplatz, je 1Tag/TN
- Telefon-Coaching: ca. 1 h (incl. Vor-/Nachbereitung)
- 1-Tages-Vertiefungs-Workshop: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

### Kosten

- ✓ Sehr gerne erstelle ich Ihnen ein genau auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse erstelltes Angebot. Sie erhalten dazu eine genaue Kostenaufstellung mit Amortisationsrechnung zum Rentabilitätscheck für Ihr Controlling.

### Teilnehmerstimmen

- + Die Kunden finden den Gesprächsaufbau sehr angenehm.
- + Tolle Unterstützung im ToJ, super Tipps für die Beratung.
- + Das Training mit PC-Anwendung hat mich in meiner Beratung weitergebracht.
- + Sehr viel Praxisinput und dabei sehr viel gelernt. Weiter so.

Um die bankinterne Anwendung von institutseigene Beratungsmodule, z.B. agree BAP zu gewährleisten und den Trainingsablauf zu beschleunigen, hat sich die „technische Anwendung“ durch einen Mitarbeiter (z.B. Internen Trainer, EDV-Spezialisten) in der Trainingsdurchführung bewährt.

Sehr gerne beantworte ich Ihre Fragen. Gemeinsam finden wir die passende Lösung. Die Umsetzung wird genau nach Ihren Bedürfnissen konzipiert und durchgeführt.



## Teilbedarfsberatung (TBA) mit institutseigenem Beratungsmodul

### Zielgruppe

- TN aus Beratung und Service

### Ziele

- ✓ Verbesserung der Beratungsqualität und /-quantität zu Kd-Ziele und Wünsche
- ✓ Gesprächseinstieg mit „Gesprächsfahrplan Altersvorsorge“
- ✓ Berater führt Kunden zur persönlichen Situationsanalyse in der TBA-AV
- ✓ Berater leitet leicht von der TBA zum Cross-Selling-Ansatz und Abschluss
- ✓ Aus der TBA wird der Kunde über die GBA ganzheitlich beraten

### Inhalte

- Gesprächsvorbereitung für die TBA-AV umfassend durchführen
- AV-Gespräch kundennützlich und abschlussorientiert führen
- Über Cross-Selling-Ansätze in die GBA wechseln und weitere Kd-Ziele priorisieren

### Nutzen

- ✓ Durch individuelle Beratung haben Kunden Informationsvorteil → höhere Kd-Treue
- ✓ Durch höhere Erfolgsquote mehr Motivation bei den TN → positive Erfolgsspirale
- ✓ Höhere Termin-/Abschlussquote → mehr Umsatz für das Unternehmen

### Konzept

- 2-Tages-Training: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr; empfohlene TN-Anzahl: 12-14
- ToJ: Umsetzung/Vertiefung am Arbeitsplatz, je 1Tag/TN
- Telefon-Coaching: ca. 1 h (incl. Vor-/Nachbereitung)
- 1-Tages-Vertiefungs-Workshop: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

### Kosten

- ✓ Sehr gerne erstelle ich Ihnen ein genau auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse erstelltes Angebot. Sie erhalten dazu eine genaue Kostenaufstellung mit Amortisationsrechnung zum Rentabilitätscheck für Ihr Controlling.

### Teilnehmerstimmen

- + Sehr gute Überleitung vom GBA-Training auf dieses Training.
- + Kann den Aufbau sehr gut in der Altersvorsorgeberatung anwenden, klappt super.
- + Ich kann Hr. Meixner bestens weiterempfehlen.
- + Kurzweilig, motivierend, interessant, praxisbezogen

Um die bankinterne Anwendung von institutseigene Beratungsmodule, z.B. agree BAP zu gewährleisten und den Trainingsablauf zu beschleunigen, hat sich die „technische Anwendung“ durch einen Mitarbeiter (z.B. Internen Trainer, EDV-Spezialisten) in der Trainingsdurchführung bewährt.

Sehr gerne beantworte ich Ihre Fragen. Gemeinsam finden wir die passende Lösung. Die Umsetzung wird genau nach Ihren Bedürfnissen konzipiert und durchgeführt.



## „Junge Kunden finden und binden“ durch JungberaterInnen-ToJ

### Zielgruppe

- JungberaterInnen mit hohem Engagement
- Azubis im letzten Lehrjahr, die für die Beratung übernommen werden

### Ziele

- ✓ TN bearbeiten aktiv und intensiv den Jugendmarkt → Wettbewerbsvorteil
- ✓ TN erhalten praxis- und anlegergerechte Finanzberatungskompetenz
- ✓ TN entwickeln und verbessern zusammen mit int. Abteilungen die Online-Präsenz
- ✓ JungberaterInnen langfristig an das Unternehmen binden
- ✓ Weiterempfehlungsansprache konsequent anwenden und forcieren

### Inhalte

- Neukundengespräche optimal (mit PC möglich) für Kundenbindung gestalten
- Beratungsgespräche optimal vorbereiten → Erhöhung der Cross-Selling-Quote
- Kundenindividuelle Gesprächsführung nutzbringend führen → Kd-Bindung stärken
- Spezielles, abschlussorientiertes VL- und Altersvorsorgeberatungs-Training/ToJ
- Professionelle Weiterempfehlungsnahe → Besonders sinnvoll bei jungen Kunden

### Nutzen

- ✓ JungberaterInnen beraten mit höher Professionalität, als Vergleichsgruppen
- ✓ Durch positive Erlebnisse steigt das Selbstbewusstsein der TN
- ✓ Durch höhere Erfolgsquote mehr Motivation bei den TN → positive Erfolgsspirale
- ✓ „Anfängerfehler/-demotivation“ vermeiden, Abschlusszahlen langfristig höher
- ✓ Höhere Termin-/Abschlussquote → mehr Umsatz für das Unternehmen

### Konzept

- 1-Tages-Training: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr; empfohlene TN-Anzahl: 12-14
- ToJ: Umsetzung/Vertiefung am Arbeitsplatz, je 2 Tage/TN, 2-3 Intervalle
- Telefon-Coaching: ca. 1 h (incl. Vor-/Nachbereitung)
- 1-Tages-Vertiefungs-Workshop: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

### Kosten

- ✓ Sehr gerne erstelle ich Ihnen ein genau auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse erstelltes Angebot. Sie erhalten dazu eine genaue Kostenaufstellung mit Amortisationsrechnung zum Rentabilitätscheck für Ihr Controlling.

### TN-Stimmen

- + Durch die Maßnahme habe ich deutlich höhere Abschlüsse als meine Kollegen.
- + Das Training und ToJ brachte mir sehr viel Input für die Praxis.
- + Ich berate jetzt viel lieber und kann leichter unterschiedliche Produkte anbieten
- + Jetzt kann ich viel leichter meine Kunden zu VL und Altersvorsorge beraten.
- + Das Beratungsgespräch ist ganz einfach und ich kann „Ich selbst“ bleiben.

Sehr gerne beantworte ich Ihre Fragen. Gemeinsam finden wir die passende Lösung. Die Umsetzung wird genau nach Ihren Bedürfnissen konzipiert und durchgeführt.



## Verkaufserfolge akut steigern durch Development-Training

### Zielgruppe

- Wenig erfahrene TN aus der Beratung: Azubis, Jung-BeraterInnen mit Potential
- TN, die neu/nach Pause beraten: Seiten-/Wiedereinsteiger

### Ziele

- ✓ Freude und Motivation im Kundenkontakt und Verkauf stärken
- ✓ Entwicklung der Eigenmotivation, Erkennen der Kunden-Psychologie
- ✓ Erhöhung der Beratungskompetenz und Umsatz
- ✓ Kundenbindung und Weiterempfehlungsquote steigern

### Inhalte

- Terminvereinbarungen kundenorientiert und verbindlich vereinbaren
- Beratungsstrategie/Beratungsvorbereitung vertriebsdienlich erarbeiten
- Beratungsgespräch kundennützlich führen
- Einwandbehandlung überzeugend durchführen
- Gesprächsführung mit konsequenter Abschlusslogik

### Nutzen

- ✓ Erfolgreichere Mitarbeiter im Vertrieb
- ✓ Hoch eigenmotivierte Mitarbeiter mit starkem verkäuferischen Selbstbewusstsein
- ✓ Intensive Teamarbeit
- ✓ Mehr Umsatz
- ✓ Schnelle Amortisation der Trainingskosten

### Konzept

- 1-Tages-Training: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr; empfohlene TN-Anzahl: 12-14
- ToJ: Umsetzung/Vertiefung am Arbeitsplatz, je 1Tag/TN, rollierend alle 3 Monate
- Telefon-Coaching: ca. 1 h (incl. Vor-/Nachbereitung)
- 1-Tages-Vertiefungs-Workshop: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

### Kosten

- ✓ Sehr gerne erstelle ich Ihnen ein genau auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse erstelltes Angebot. Sie erhalten dazu eine genaue Kostenaufstellung mit Amortisationsrechnung zum Rentabilitätscheck für Ihr Controlling.

### Teilnehmerstimmen

- + Innerhalb kürzester Zeit konnte ich die Beratungsstruktur anwenden. Danke.
- + Das Training gab mir einen sehr guten Einblick, was zur Beratung gehört.
- + Die vielen Übungsmöglichkeiten im Training fand ich super.
- + Besonders gut gefallen haben mir die Praxisorientierung, Tipps und Tricks von Hr. Meixner

Sehr gerne beantworte ich Ihre Fragen. Gemeinsam finden wir die passende Lösung. Die Umsetzung wird genau nach Ihren Bedürfnissen konzipiert und durchgeführt.



## Kontinuierlicher Vertriebs Erfolg! incl. INSIGHTS MDI ®

### Zielgruppe

- Junge Marktmitarbeiter/Berater, die intensiv weiterentwickelt werden wollen/sollen
- Erfahrene Berater, die ihr weiteres Potential schöpfen möchten und sollen

### Ziele

- ✓ Starke Gewichtung auf Eigenmotivation und eigene Zielverantwortung
- ✓ Förderung des unternehmerischen Denken, lebenslangem Lernen und Loyalität
- ✓ Abschlussorientierte Beratung im unternehmenseig. (Gesamt-)Beratungskontext
- ✓ TN entwickeln sich/gehören zu den Top-Five-BeraterInnen des Unternehmens

### Inhalte

- INSIGHTS MDI ® „Leadership-Check“ zur Persönlichkeitsentwicklung
- Kd-nützliche Beratung gem. Unternehmensstrategie mit hoher Cross-Selling-Prio.
- Beratungsgespräch kundennützlich führen und überzeugend visualisieren
- Beratungsführung mit Einbezug der Gelder bei Fremdinstituten („fresh money“)
- Gesprächsführung mit konsequenter Abschlusslogik, Empfehlungsgeschäft nutzen
- TN-individuelle Themen, Zielstrategie u. Fragen im ToJ (incl. INSIGHTS MDI ®)
- Intensiver, offener Austausch zwischen FK, TR und TN zur zielgerichteten PE

### Nutzen

- ✓ Bildung einer Top-Beratermannschaft
- ✓ Hoch eigenmotivierte Mitarbeiter mit starkem Abschlussengagement
- ✓ Intensive Weiterqualifizierung der TN direkt im Vertrieb
- ✓ Sehr hohe Nachhaltigkeit der PE-Maßnahme durch Förderkonzept-Prinzip
- ✓ PE-Maßnahme bringt sofort Umsatz- und Ertragswachstum

### Konzept

- 1-Tages-Training: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr; empfohlene TN-Anzahl: keine
- ToJ: Umsetzung/Vertiefung am Arbeitsplatz, je 1Tag/TN, rollierend alle 3 Monate
- Telefon-Coaching: ca. 1 h (incl. Vor-/Nachbereitung)
- 1-Tages-Vertiefungs-Workshop: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

### Kosten

- ✓ Sehr gerne erstelle ich Ihnen ein genau auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse erstelltes Angebot. Sie erhalten dazu eine genaue Kostenaufstellung mit Amortisationsrechnung zum Rentabilitätscheck für Ihr Controlling.

### Teilnehmerstimmen

- + Visualisierung der aktuellen Kunden-Anlagen nach „Meixner“ ist super.
- + Der Gesprächsablaufplan macht das Gespräch einfacher.
- + Erfahrung → Erfolg → mehr Selbstbewusstsein → mehr Erfolg.
- + Konsequenz üben in allen Bereichen des letzten und diesen Coachings.

Diese Maßnahme ist ab einem TN im Unternehmen sinnvoll. Im PE-Mittelpunkt stehen emphatische Beratungs- und Abschlusskompetenz sowie Persönlichkeitsentwicklung. Die Konzeptgestaltung sichert eine sehr hohe Nachhaltigkeit und sofortige Erlöse.



## Filial-Umsatz stetig steigern

### Zielgruppe

- Führungskräfte (FK)
- Mitarbeiter auf Marktbereich/Geschäftsstellen-/Filialebene (TN)

### Ziele

- ✓ Verbesserung der Kommunikation zwischen FK und TN sowie Beratung u. Service
- ✓ FK lebt „unterstützende Führung“, führt zielorientierte Mitarbeitergespräche
- ✓ Berater leben Finanzberatung, Cross-Selling laut der Unternehmensstrategie
- ✓ Berater erhöhen ihre Cross-Selling-Quote und Fremdgeld-Quote
- ✓ Service nutzt konsequent Kd-Signale für Terminvereinbarungen

### Inhalte

- INSIGHTS MDI ® Leadership-Check mit Interpretation für die FK
- Begleitung der FK-Gespräche mit TN
- Ansprache auf Beratungstermine kundennützlich und erfolgreich gestalten
- Beratung von Serviceprodukten kundennützlich führen und abschließen
- Beratungsgespräche aktiv und abschlussorientiert führen

### Nutzen

- ✓ Mehr Ansprachen bringen mehr Termine → mehr Beratung
- ✓ Durch intensive Beratung haben Kunden Informationsvorteil → höhere Kd-Treue
- ✓ Durch höhere Erfolgsquote mehr Motivation bei den TN → positive Erfolgsspirale
- ✓ Höhere Termin-/Abschlussquote → mehr Umsatz für das Unternehmen

### Konzept

- 1-Tages-Training: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr; empfohlene TN-Anzahl: 12-14
- ToJ: Umsetzung/Vertiefung am Arbeitsplatz, je 3 h/ServiceTN, 1Tag/BeraterTN
- Telefon-Coaching: ca. 1 h (incl. Vor-/Nachbereitung)
- 1-Tages-Vertiefungs-Workshop: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

### Kosten

- ✓ Sehr gerne erstelle ich Ihnen ein genau auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse erstelltes Angebot. Sie erhalten dazu eine genaue Kostenaufstellung mit Amortisationsrechnung zum Rentabilitätscheck für Ihr Controlling.

### Teilnehmerstimmen

- + Das Telefon-Coaching gab mir Sicherheit und Bestätigung, tolle Diskussion.
- + Besonders toll fand ich die Einwandbehandlung, hilft mir sehr in der Praxis.
- + Der Trainer motivierte super, das Trainieren hat sehr viel Spaß gemacht.
- + Wir sind als Team wieder ein Stück weiter zusammen gewachsen.

Sehr gerne beantworte ich Ihre Fragen. Gemeinsam finden wir die passende Lösung. Die Umsetzung wird genau nach Ihren Bedürfnissen konzipiert und durchgeführt.



## Reklamations-/Beschwerde-Management mit Be<sup>3</sup> FASTER

### Zielgruppe

- Führungskräfte
- Berater und Servicekräfte
- MitarbeiterInnen im Kundenkontakt

### Ziele

- ✓ Reklamationen und Beschwerden kundenorientiert annehmen
- ✓ Verärgerte Reklamationskunden zu begeisterten Kunden machen
- ✓ Erhöhung der emotionalen Stabilität der TN in kritischen Gesprächen
- ✓ Kommunikations- und Verhaltensmodelle kennen lernen
- ✓ Zwischenmenschliche Kommunikation besser verstehen
- ✓ Kundentreue trotz Reklamationsfall erhöhen

### Inhalte

- Reklamationen als Chance erkennen
- Entwicklung eines positiven Reklamations-Selbstverständnisses
- Reklamationsgespräch-Strategie mit BE<sup>3</sup> FASTER anwenden
- Reklamationsgespräche lösungsorientiert am Telefon führen
- Vermittlung von gängigen Reklamations-Kommunikations-u. Verhaltensmuster
- Optimale Reklamationsnachbearbeitung

### Nutzen

- ✓ Steigerung der Kundentreue und -begeisterung
- ✓ Professionellerer Umgang mit reklamierenden Kunden → Kd-Treue steigt
- ✓ Kundenumsatz durch konsequente Terminvereinbarung erhöhen
- ✓ Arbeits-/Ablauf-/Serviceprozesse kundenfreundlich optimieren

### Konzept

- 2-Tages-Training: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr; empfohlene TN-Anzahl: 12-14
- Telefon-Coaching: ca. 1 h (incl. Vor-/Nachbereitung)
- 1-Tages-Vertiefungs-Workshop: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

### Kosten

- ✓ Sehr gerne erstelle ich Ihnen ein genau auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse erstelltes Angebot. Sie erhalten dazu eine genaue Kostenaufstellung mit Amortisationsrechnung zum Rentabilitätscheck für Ihr Controlling.

### Teilnehmerstimmen

- + Gehe jetzt viel entspannter und selbstbewusster an Reklamationen ran.
- + Sehr gut fand ich die Trainingseinheiten und Gesprächsübungen.
- + Ich werde bei den nächsten Reklamationen viel ruhiger im Gespräch sein.
- + Viel geholfen hat mir das Wissen um die verschiedenen „Ich-Zustände“.

Sehr gerne beantworte ich Ihre Fragen. Gemeinsam finden wir die passende Lösung. Die Umsetzung wird genau nach Ihren Bedürfnissen konzipiert und durchgeführt.



## Mehr Life-Balance durch Büro-Organisation und Zeit-Management

### Zielgruppe

- Führungskräfte (FK)
- Mitarbeiter auf Marktbereich/Geschäftsstellen-/Filialebene (TN)
- Mitarbeiter von Marktfolge, Stabsstellen, Internen Abteilungen

### Ziele

- ✓ Stärkung der persönlichen Resilienz (Widerstandskraft gg. negative Umstände)
- ✓ Burn-Out-Prävention
- ✓ TN erkennen eigene Ziel-Verantwortlichkeit, erreichen ihre gesteckten Ziele
- ✓ Erhöhung der Effektivität und Effizienz der TN im Beruf
- ✓ TN erkennen ihre optimale Arbeitsweise, Zeit-/Organisationsverbesserung

### Inhalte

- Grundbegriffe der Organisation
- Die persönlichen Einflussgrößen und persönliche Büro-Organisation optimieren
- Dringende Ziele und Wichtige Ziele richtig angehen; Effektivität und Effizienz
- Priorisieren und Delegieren, Das Pareto-Prinzip leben
- Projekte/Aufgaben/Ziele mit der Alpen- und Smart-Technik planen
- Zeitfallen erkennen und umgehen, Zeitspar-Tipps praktisch umsetzen
- Persönliches Zeit-Management erarbeiten und konsequent anwenden

### Nutzen

- ✓ Klare Erfolgs-Messbarkeit des Trainings
- ✓ Nachhaltigkeit der erlernten Maßnahmen, leichte Anwendung
- ✓ Klare Umsetzung und Erreichbarkeit der Lernziele

### Konzept

- 2-Tages-Training: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr; empfohlene TN-Anzahl: 12-14
- ToJ: Umsetzung/Vertiefung am Arbeitsplatz, je 3 h/TN
- Telefon-Coaching: ca. 1 h (incl. Vor-/Nachbereitung)
- 1-Tages-Vertiefungs-Workshop: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

### Kosten

- ✓ Sehr gerne erstelle ich Ihnen ein genau auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse erstelltes Angebot. Sie erhalten dazu eine genaue Kostenaufstellung mit Amortisationsrechnung zum Rentabilitätscheck für Ihr Controlling.

### Teilnehmerstimmen

- + Ich habe die Vorschläge sehr konsequent umgesetzt, es hat mir Zeit gebracht.
- + Meine erste Handlung nach dem Training: Ich räume meinen Schreibtisch auf.
- + Ab sofort notiere ich meine Ziele und terminiere sie.
- + Die Veranstaltung fand ich sehr gelungen, motivierend und interessant.

Sehr gerne beantworte ich Ihre Fragen. Gemeinsam finden wir die passende Lösung. Die Umsetzung wird genau nach Ihren Bedürfnissen konzipiert und durchgeführt.



## **Empfehlungsmanagement, Kunden werben Kunden**

### **Zielgruppe**

- Führungskräfte
- Berater und Servicekräfte

### **Ziele**

- ✓ TN sprechen konsequent Bestandskunden auf Weiterempfehlung an
- ✓ TN setzen die Logik des Empfehlungsgeschäftes konsequent ein
- ✓ Das Unternehmen generiert neue Kunden aus Weiterempfehlungsgeschäft
- ✓ Unternehmen gewinnt weitere Marktanteile im Geschäftsgebiet
- ✓ Empfehlungsmarketing-Ansprache speziell bei jungen Kunden

### **Inhalte**

- Wichtigkeit und Nützlichkeit von Empfehlungsmarketing
- Entwicklung eines positiven Empfehlungsnehmer-Selbstverständnisses
- Empfehlungsschritte beim Empfehlungsgeber
- Empfehlungsschritte beim Empfohlenen
- Richtige Empfehlungsnachbearbeitung

### **Nutzen**

- ✓ Steigerung der Kundentreue und –begeisterung sowie Empfehlungsnahe
- ✓ TN nutzen professionell Empfehlungsnahe beim Kunden
- ✓ Kundenumsatz durch konsequentes Empfehlungsgeschäft erhöhen
- ✓ Mehr Kunden, mehr Umsatz
- ✓ Gewinnung junger Kunden

### **Konzept**

- 2-Tages-Training: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr; empfohlene TN-Anzahl: 12-14
- ToJ: Umsetzung/Vertiefung am Arbeitsplatz, je 1 Tag/TN
- Telefon-Coaching: ca. 1 h (incl. Vor-/Nachbereitung)
- 1-Tages-Vertiefungs-Workshop: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

### **Kosten**

- ✓ Sehr gerne erstelle ich Ihnen ein genau auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse erstelltes Angebot. Sie erhalten dazu eine genaue Kostenaufstellung mit Amortisationsrechnung zum Rentabilitätscheck für Ihr Controlling.

### **Teilnehmerstimmen**

- + Innerhalb der ersten 2 Wochen haben wir 6 Neukunden gewonnen. Super.
- + Sehr gut fand ich die praxisorientierte Struktur der Empfehlungsnahe.
- + Tolles Training und Telefoncoaching, hoher Praxisbezug. Ich empfehle Sie weiter.
- + Logische Empfehlungsnahe von Anfang an. Hohe Praxistauglichkeit.

Sehr gerne beantworte ich Ihre Fragen. Gemeinsam finden wir die passende Lösung. Die Umsetzung wird genau nach Ihren Bedürfnissen konzipiert und durchgeführt.



## Mit Stil zum Ziel

### Zielgruppe

- Führungskräfte, Mitarbeiter, Auszubildende
- Geschäftspartner/Kunden des Unternehmens im Rahmen einer Veranstaltung

### Ziele

- ✓ Die Teilnehmer wissen, wie sie einen positiven Eindruck hinterlassen
- ✓ Sie kennen und leben den Business-Dresscode sowie die aktuellen Umgangsformen und strahlen Kompetenz und Souveränität aus
- ✓ Das positive Image der Bank wird durch das Auftreten der Mitarbeiter gestärkt

### Inhalte

- Aktuelle Knigge-Regeln und Umgangsformen im Business
- Grüßen und Begrüßen, gegenseitige Vorstellung, Visitenkartentausch
- Persönliche Wirkungsmittel verbal und nonverbal
- Äußeres Erscheinungsbild: Businessdresscode, stilvolle Accessoires
- Souverän beim Geschäftsessen

### Nutzen

- ✓ Die Teilnehmer erhalten mehr Selbstsicherheit durch das Beherrschen der aktuellen Benimmregeln im Beruf und strahlen diese nach außen aus
- ✓ Die Mitarbeiter kennen den Business-Dresscode und erzielen dadurch eine kompetente und souveräne Außenwirkung
- ✓ Kunden und Geschäftspartner nehmen den besonderen Service positiv wahr

### Konzept

- 1 Tages-Training 9 – 17 Uhr mit den o.g. Inhalten in Seminarform
- Weitere Tage, an denen für die Teilnehmer in Einzelterminen jeweils eine individuelle Farb- und Stilberatung durchgeführt wird, um das persönliche Outfit zu optimieren und die Außenwirkung zu verbessern
- Praktische Umsetzung der Tischmanieren in Form eines 5-Gang-Menüs

### Kosten

- ✓ Sehr gerne erstelle ich Ihnen ein genau auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse zugeschnittenes Angebot.

### Teilnehmerstimmen

- + Es wurde mir wieder bewusst, wie wichtig gute Umgangsformen im Leben sind.
- + Sehr kurzweiliges Seminar, in dem alle wichtigen Themen vermittelt wurden.
- + Die Tipps zum persönlichen Outfit und zu „meinen“ Farben waren sehr wertvoll.

P.S. Im Rahmen von Kunden- oder Mitarbeiterveranstaltungen ist das Thema Umgangsformen und Dresscode ein aktuelles und derzeit stark nachgefragtes Programm. Je nach Wunsch und Auswahl der Inhalte kann die Dauer des Vortrages individuell bestimmt werden. Empfehlenswert sind 60 - 90 Minuten.



## Er-Kennen Sie Ihren Kunden durch INSIGHTS MDI®

### Zielgruppe

- Mitarbeiter auf Marktbereich/Geschäftsstellen-/Filialebene (TN)

### Ziele

- ✓ Berater erfährt seine eigenen Verhaltensmuster, Werte und Einstellungen in seinem persönlichen „Leadership-Check“
- ✓ „Typengerechte“ Ansprache und Beratung → Vertriebsziele leicht erreichen
- ✓ Kommunikation wird auf Kundenbedarf angepasst → Beziehungsmanagement
- ✓ Berater argumentieren und überzeugen kundenorientierter → Abschlusserfolg
- ✓ Berater erhöhen ihre Cross-Selling-Quote und Kundenbindung

### Inhalte

- Berater erarbeiten Inhalte Ihres „Leadership-Check mit Interpretation
- Wirkung der Erfolgsfaktoren: Innere Einstellung, Ziele, Beratungs-/Fachkompetenz
- Beratungsgespräche kundentypgerecht und abschlussorientiert führen
- Cross-Selling-Quote und Weiterempfehlungsrate erhöhen

### Nutzen

- ✓ Mehr Kd-typgerechte Ansprache bringt mehr Beratungstermine und Abschlüsse
- ✓ Durch hohen Kundentypbezug, höhere Beraterakzeptanz → höhere Kd-Treue
- ✓ Durch höhere Erfolgsquote mehr Motivation bei den TN → positive Erfolgsspirale
- ✓ Höhere Termin-/Abschlussquote → mehr Umsatz für das Unternehmen

### Konzept

- 2-Tages-Training: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr; empfohlene TN-Anzahl: 12-14
- ToJ: Umsetzung/Vertiefung am Arbeitsplatz, je 1 Tag/TN
- Telefon-Coaching: ca. 1 h (incl. Vor-/Nachbereitung)
- 1-Tages-Vertiefungs-Workshop: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

### Kosten

- ✓ Sehr gerne erstelle ich Ihnen ein genau auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse erstelltes Angebot. Sie erhalten dazu eine genaue Kostenaufstellung mit Amortisationsrechnung zum Rentabilitätscheck für Ihr Controlling.

### Teilnehmerstimmen

- + Ich habe mich sehr gut im Leadership-Check wiedergefunden.
- + Jetzt verstehe ich einige Kundenreaktionen besser.
- + „Selbsterkenntnis ist der erste Weg zur Besserung“.
- + Einfache Handhabung in der Erstellung, sehr treffend und detaillierte Analyse.

Sehr gerne beantworte ich Ihre Fragen. Gemeinsam finden wir die passende Lösung. Die Umsetzung wird genau nach Ihren Bedürfnissen konzipiert und durchgeführt.



## Effektive, unterstützende Mitarbeiterführung mit INSIGHTS MDI®

### Zielgruppe

- Führungskräfte (FK)

### Ziele

- ✓ Verbesserung der Kommunikation zwischen FK und Mitarbeiter (MA)
- ✓ FK erfährt seine eigenen Verhaltensmuster, Werte und Einstellungen in seinem persönlichen „Leadership-Check“
- ✓ FK erkennt die jeweiligen Farbtypen bei seinen Mitarbeitern
- ✓ FK kennt die Motivatoren und den praktischen Einsatz für die vier Farbtypen
- ✓ FK lernt seine Kommunikation zu optimieren, Teamplaying zu erhöhen
- ✓ FK lebt „unterstützende Führung“

### Inhalte

- Wirkung der Erfolgsfaktoren: Innere Einstellung, Ziele, Methoden-/Fachkompetenz
- Interpretation des persönlichen „Leadership-Checks“
- Entwicklung eigener Führungsvisionen, Leadership mit „unterstützende Führung“
- Erfolgreiche Kommunikation mit den 4 Farbtypen

### Nutzen

- ✓ „Erkenne dich selbst“, Apollon → Sich selbst und andere besser kennen lernen
- ✓ Typgerechte Kommunikation führt zu besseren Ergebnissen
- ✓ Typgerechte Verhaltensweisen erkennen und nutzen führt zu mehr Erfolg
- ✓ Stärken der Mitarbeiter besser erkennen und in der Praxis einsetzen

### Konzept

- 1-Tages-Training: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr; empfohlene TN-Anzahl: 12-14
- ToJ: Umsetzung/Vertiefung am Arbeitsplatz, je 1 Tag/TN
- Telefon-Coaching: ca. 1 h (incl. Vor-/Nachbereitung)
- 1-Tages-Vertiefungs-Workshop: 09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

### Kosten

- ✓ Sehr gerne erstelle ich Ihnen ein genau auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse erstelltes Angebot. Sie erhalten dazu eine genaue Kostenaufstellung mit Amortisationsrechnung zum Rentabilitätscheck für Ihr Controlling.

### Teilnehmerstimmen

- + Interessant, wie unterschiedlich die Führungsansätze variieren können.
- + Nun weiß ich, die einzelnen Mitarbeiter besser zu motivieren und zu verstehen.
- + Habe mich besser kennen gelernt, kann meine Mitarbeiter besser einschätzen.
- + Hilft mir auch bei der Kommunikation mit meinem Chef.

Sehr gerne beantworte ich Ihre Fragen. Gemeinsam finden wir die passende Lösung. Die Umsetzung wird genau nach Ihren Bedürfnissen konzipiert und durchgeführt.



## Arbeitsstellen-Analyse und Personal-Auswahl mit INSIGHTS MDI®

### Zielgruppe

- Mitarbeiter der Personalabteilung, Personalbeschaffung/-einstellung
- Führungskräfte (FK)

### Ziele

- ✓ Erfolgreich kompetente Mitarbeiter gewinnen
- ✓ Matching der „Hard- und Softskills“ zur detaillierten Stellenausschreibung
- ✓ Stellenanforderung treffend analysieren
- ✓ Bestmöglich passenden Bewerber für die offene Stelle selektieren
- ✓ Unternehmen und Bewerber erfahren die Verhaltensmuster, Werte und Einstellungen aus dem „Leadership-Check“ des Bewerbers

### Inhalte

- Anforderungen der Stelle werden fixiert
- Gewünschtes Bewerberpotential wird festgelegt
- Bewerber erstellt seinen persönlichen „Leadership-Check“, anschl. Interpretation
- Anforderungen der Stelle werden mit dem Bewerberpotential abgeglichen

### Nutzen

- ✓ Bewerberauswahl mit wissenschaftlich fundierten Methoden
- ✓ Auswahlwerkzeug findet Zustimmung beim Betriebsrat
- ✓ Einfache, schnelle und erfolgreiche Auswahl des neuen Mitarbeiters
- ✓ Zeit- und kostensparende, moderne Personalauswahl

### Konzept

- 1-Tages-Workshop Arb-Stellen-Analyse, 9.00-ca. 17.00 Uhr, TN: nach Absprache
- 1-Tages-Workshop: Matching Arb.-Stellen-Analyse mit potentiellen Bewerbern

### Kosten

- ✓ Sehr gerne erstelle ich Ihnen ein genau auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse erstelltes Angebot. Sie erhalten dazu eine genaue Kostenaufstellung mit Amortisationsrechnung zum Rentabilitätscheck für Ihr Controlling.

### Teilnehmerstimmen

- + Relativ einfache und zuverlässige Anwendung möglich
- + Nun weiß ich, die einzelnen Mitarbeiter besser zu motivieren und zu verstehen.
- + Habe mich besser kennen gelernt, kann meine Mitarbeiter besser einschätzen.
- + Hilft mir auch bei der Kommunikation mit meinem Chef.

Sehr gerne beantworte ich Ihre Fragen. Gemeinsam finden wir die passende Lösung. Die Umsetzung wird genau nach Ihren Bedürfnissen konzipiert und durchgeführt.



## Personalfindung und –entwicklung mit INSIGHTS MDI®

Zur optimalen, ganzheitlichen Personalentwicklung in Ihrem Unternehmen empfehle ich Ihnen die Diagnose-Tools von INSIGHTS MDI®.<sup>1</sup> Sie unterstützen die strategische Personalentwicklung und ermöglichen ein professionelles Personalmanagement. Durch die Analyse der Fertigkeiten, Kompetenzen, Wertvorstellungen und Verhaltenspräferenzen von Mitarbeitern und Bewerbern schaffen sie die Voraussetzung sowohl für eine optimierte Personalauswahl als auch die Integration von Teammitgliedern und Führungskräften.

Die INSIGHTS MDI® Philosophie steht für Performance Management, Potenzial-Analyse und Persönlichkeitsentwicklung – sind doch die Menschen der größte Wert eines Unternehmens. Diesen Wert zu steigern, ist Ziel der Arbeit mit INSIGHTS MDI®. Oberste Priorität hat dabei die Talenterkennung der Mitarbeiter, ihre Potenziale zu entwickeln und zu fördern. Denn Erfolg lernen ist möglich.

### **Aus ganzheitlicher Perspektive erfolgt die Performance-Analyse:**

Verhalten, Werte und Motive sowie Kompetenzen und Fertigkeiten werden in einen gemeinsamen Kontext gestellt. Es gibt keine Gewinner und Verlierer, kein richtiges oder falsches Verhalten, sondern nur individuelle Präferenzen und Stärken - und damit die maximale Sicherheit, die richtige Person an den richtigen Platz zu bringen und individuell zu fördern.

INSIGHTS MDI® ist ein Diagnosesystem, das sowohl Persönlichkeitsprofile als auch situationsbedingte Anforderungsprofile erfassen kann. Damit bilden die Potenzial-Analysen eine wirkungsvolle Grundlage für die Personalauswahl - zum Beispiel durch aussagekräftige Careerprofiles -, die Personalentwicklung und die Teamentwicklung. Zudem schaffen sie eine sichere Entscheidungsbasis, um mit Mitarbeitern, Kunden und Partnern typgerechter und damit erfolgreicher zu kommunizieren. INSIGHTS MDI-Profile geben einen ganzheitlichen Einblick in die Komplexität menschlicher Verhaltensweisen und Entwicklungspotenziale.

Sie zeigen, wie wir uns in Arbeits- und Stresssituationen verhalten und geben uns einen Einblick in die Unterschiede zwischen unserem natürlichen Verhalten und unserem beruflichen Rollenverhalten.

Sie erfassen unsere Wertestruktur, beleuchten unsere ganz persönlichen Antriebssysteme und erklären, warum wir uns in einer ganz bestimmten Art und Weise verhalten.

Die Grundlagen der INSIGHTS MDI® Potenzial-Analysen bilden die wissenschaftlichen Arbeiten von Carl Gustav Jung und William M. Marston. Das PIW-Modell - Persönliche Interessen, Einstellungen und Werte - basiert auf den Arbeiten von Eduard Spanger. Federführend bei der Entwicklung von INSIGHTS MDI® war Bill J. Bonnstetter.

<sup>1</sup> <http://www.insights.de>



INSIGHTS MDI® werden heute von Bonnstetter und seinem Unternehmen Success-InsightsTM International ständig weiterentwickelt und um neue Instrumente ergänzt.

INSIGHTS MDI® werden ständig aktualisiert und getestet, unter anderem durch Korrelationsanalysen und Validitätsstudien. Umfangreiche statistische Überprüfungen zur Reliabilität (Zuverlässigkeit) und Validität (Gültigkeit) werden regelmäßig von Universitäten in den USA und Europa durchgeführt.

Gutachten über INSIGHTS MDI®: "Die Objektivität und Reliabilität von INSIGHTS MDI® fallen sehr gut aus." Prof.Spiess, Prof.Eckstaller, München

Die seit Ende 2006 eingesetzte Version V3 von INSIGHTS MDI® basiert auf einer mit fast 2000 Probanden durchgeführten Validierungs- und Normierungsstudie im deutschsprachigen Raum. Die dabei individuell für den deutschsprachigen Raum ermittelten Normwerte gewährleisten höchste Präzision bei INSIGHTS MDI Analysen in den Zielgruppen des Verfahrens in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Die Einsatzfelder der INSIGHTS MDI®-Tools liegen sowohl in der strategischen Personalentwicklung als auch der effizienten Personalauswahl durch gezielte Potenzialerkennung. Ihre Stärken zeigen sie zudem im Verkäufertraining und -coaching, Managerausbildung und Organisationsentwicklung.

Weltweit wurden INSIGHTS MDI® bereits über fünf Millionen Mal zur systematischen Erschließung von Manager- und Mitarbeiterpotenzialen eingesetzt.

Sowohl mit den Diagnostikinstrumenten von INSIGHTS MDI® und seinen Anwendungsmöglichkeiten unterstütze ich meine Kunden in den Themenfeldern:

- ▶ **Personaldiagnostik und –auswahl**
- ▶ **Personalentwicklung**
- ▶ **Potenzialerkennung**
- ▶ **Führung**
- ▶ **Team- und Organisationsentwicklung**
- ▶ **Verkauf**

#### ▶ **Personalauswahl**

Die DGP-Studie der Uni Heidelberg von Prof. Dr. Manfred Amelang, Lehrstuhl für Psychologie belegt, dass nur jeder siebte neu eingestellter Mitarbeiter zu 100 Prozent den Erwartungen des Unternehmens entspricht und jede fünfte Personalentscheidung falsch ist. Die INSIGHTS MDI Potenzial-Analysen unterstützen gezielt die Erkennung von Potenzialen bei der Auswahl von Bewerbern und der Karrieregestaltung der Mitarbeiter. Mit Hilfe von INSIGHTS MDI MDI® lassen sich präzise Anforderungsprofile für Positionen erstellen. Die Analyseverfahren von INSIGHTS MDI bieten wirksame Unterstützung bei der Positionierung der richtigen Personen an den richtigen Stellen im Unternehmen (Placement) und der Abstimmung von Anforderungen an das Leistungsvermögen (Matching).



### ► **Der Bewerber-Check**

Mit dem Bewerber-Check von INSIGHTS MDI® und der individuellen Fachberatung können Sie mit mehr Erfolg die Bewerberauswahl durchführen und sicherere Aussagen über die Bewerbereignung treffen. Als Online-Eignungstest liefert der Bewerber-Check sofort Ergebnisse.

Die Verhaltensanforderung für eine Position in Ihrem Unternehmen lässt sich mit Hilfe der INSIGHTS MDI Arbeitsstellen-Analyse erfassen. Ziel ist es, die Verhaltensanforderung und insbesondere die persönlichen und sozialen Kompetenzen, die für eine erfolgreiche Tätigkeit in der jeweiligen Position erforderlich sind, zu definieren. Die Arbeitsstellen-Analyse erstellt der jeweilige Vorgesetzte, gerne moderiere ich auch fach-/ und abteilungsübergreifende Runden zur Findung der Arbeitsstellen-Analyse.

Anschließend erfolgt die individuelle Potenzial-Analyse des Bewerbers. Je nach Tätigkeitsfeld umfasst diese Analyse die individuellen Kompetenzen, Verhaltenspräferenzen sowie Einstellungen und Werte.

**Im Rahmen des Bewerber-Checks berate ich im Anschluss das Unternehmen/die Führungskraft zur Eignung des Bewerbers für die zu besetzende Position. Dabei wird genau überprüft, inwiefern die ermittelten Potenziale und Verhaltenspräferenzen mit den tatsächlichen Erfordernissen der Arbeitsstellen übereinstimmen.**

### ► **Personalentwicklung**

INSIGHTS MDI® bieten eine präzise Grundlage für die Erstellung von individuellen und maßgeschneiderten Personalentwicklungsprogrammen. Die Verhaltensanalyse mit INSIGHTS MDI® bildet eine ideale Ausgangsbasis für die Situationsbestimmung, die Entwicklung von Trainings- und Coachingprogrammen sowie für eine wirkungsvolle Evaluation (Bildungscontrolling).

### ► **Potenzialerkennung**

INSIGHTS MDI® sind ein individuelles Instrument zur Selbsterkenntnis, um das eigene Potenzial weiterzuentwickeln. Sie helfen bei der Bewusstwerdung über eigene Verhaltensstrategien und der Entwicklung von neuen Verhaltensoptionen. INSIGHTS MDI® unterstützt die Weiterentwicklung von Ressourcen und Talenten und die Entwicklung einer integrierten und ganzheitlichen Persönlichkeit.

### ► **Führung**

INSIGHTS MDI® unterstützen bei der Entwicklung eines individuell adäquaten Beziehungsmanagements von Führungskräften und Mitarbeitern. Führungskräfte werden für ihre Präferenzen und Defizite in der Beziehungsgestaltung zu ihren Mitarbeitern sensibilisiert. INSIGHTS MDI® helfen bei der Entwicklung eines gleichermaßen situations- wie personengerechten Führungsstils. Effektivität und Effizienz des Führungsverhaltens werden so nachhaltig gesteigert.

### ► **Teamentwicklung**

INSIGHTS MDI® fördern das Verständnis für unterschiedliche Präferenzen und



Neigungen in Teams. Die Instrumente schaffen Transparenz über die Zusammensetzung und effektive Kooperation in High Performance Teams. Synergien im Prozess werden durch INSIGHTS MDI® wirkungsvoll unterstützt und ausgebaut.

#### ► **Organisationsentwicklung**

Der Einsatz von INSIGHTS MDI® Analysen in komplexen Veränderungsprozessen hilft, die Dynamik und Kultur einer Organisation besser zu verstehen. Gezielte Interventionen in der Begleitung von Veränderungsprozessen werden durch den Einsatz von INSIGHTS MDI® ermöglicht.

#### ► **Verkauf mit typgerechten Verkaufsansätzen**

Beziehungskompetenz ist der Schlüssel zum Verkaufserfolg. Mit INSIGHTS MDI® können Sie die entscheidenden Erfolgsfaktoren im Verkauf bestimmen: Die Persönlichkeit des Kunden, die Persönlichkeit des Verkäufers und die Beziehung zwischen Käufer und Verkäufer. Mit INSIGHTS MDI® können sich Verkäufer zum Beziehungsmanager entwickeln und ihre Verkaufsstrategien gezielt auf die Bedürfnisse ihrer Kunden abstimmen.

#### **Anwendung der Analyse in der Praxis**

Die INSIGHTS MDI® sind als Online-Analysen direkt im Internet durchführbar – denn der Erfolg eines Analyseverfahrens beruht auf der Akzeptanz der Anwender. Dabei ist sichergestellt, dass der persönliche Report durch mich direkt dem Mitarbeiter zur Verfügung gestellt werden kann. Durch die Sicherheit der persönlichen Sphäre findet die Anwendung von INSIGHTS MDI®-Instrumente die Zustimmung beim Betriebsrat. Leicht verständlich formuliert, beanspruchen die für die Analyse entwickelten Fragebögen zum Ausfüllen nicht mehr als 15-20 Minuten.

Die Auswertung erfolgt als textlicher und grafischer Report, der bis zu 35 Seiten umfasst. Er beinhaltet neben der detaillierten Analyse der ausgewerteten Daten eine Fülle von sofort umsetzbaren Hinweisen und Tipps für die Praxis.

**Das INSIGHTS MDI-Analyseverfahren erzeugt einen wertschätzenden Report, der genau das Verhalten, die Motivation und Werte des Nutzers zeigt und bietet konkrete, handlungsorientierte Wege zur Ausschöpfung des eigenen Potenzials.**

Persönliche Präferenzen und Kompetenzen werden immer in Bezug zum Umfeld gesetzt, um den Praxistransfer zu erleichtern. Für tiefergehende Interpretationen und Anwendung für die Praxis komplettieren und optimieren Trainings- und Coachinginsätze den Nutzen der unterschiedlichen Tools.

Für Ihre Fragen stehe ich Ihnen sehr gerne zur Verfügung. Wir finden die passenden Antworten und Lösungen für Sie und Ihr Unternehmen.



## **Geschäftspartner, die auf Alexander Meixner vertrauen:**

VR Bank Bad Kissingen eG  
Raiffeisenbank Borken eG  
VR Bank Burghausen-Mühdorf eG  
Coburg, Honda-Autohaus Am Eichberg  
Volksbank Südhessen-Darmstadt eG  
Volksbank Dreieich eG  
Kreisverband Erding  
VR Genossenschaftsbank Fulda  
Sparkasse Göttingen  
VR Bank Hof eG  
VHV, Versicherung  
VR Landshut eG  
Vereinigte Volksbank Limburg eG  
Vereinigte Volksbank Maingau eG  
VR Bank Mainz eG  
Volksbank Mittelhessen eG  
Stadtsparkasse Oberhausen  
RV Bank Rhein Haardt eG  
Raiffeisenbank Ried eG  
Volksbank Rosenheim eG  
VB Rottal eG  
VR Schweinfurt eG  
Spardabank Südwest eG  
VR Bank Taufkirchen-Dorfen  
VR Bank Untertaunus  
Spardabank West eG  
Volksbank Weschnitztal eG  
Zurich Versicherung  
...



## Aussagen von Führungskräften und Teilnehmern zu Meixner-PE

Hallo Herr Meixner,

danke für Ihre nette Mail.

Ich bin mir sicher, Sie haben mit Ihrer Art einiges in den Köpfen unserer Kollegen, aber auch bei den Führungskräften bewegt.

Vielen Dank dafür. Es ist zwar Ihr Job, dennoch finde ich Ihren Elan, Ihr Durchhaltevermögen und die Konstanz echt super.

Ich freue mich schon auf das nächste Training mit Ihnen und den weiteren Servicekräften.

Richtig super wird es jedoch erst in den ToJ's.

Hallo Herr Meixner,

vielen Dank für Ihre Information. Ich freue mich auf Ihren Anruf und gratuliere zu dem guten Seminarerfolg! Die Feedbackbogen geben ein sehr positives Bild ab.

Viele Grüße

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.

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

Selbstverständlich können Sie weitere Referenzen einsehen. Am besten bei einem persönlichen Kennenlern- und Präsentationsgespräch.



## Zertifikat für die TN mit Dauer und Inhalt der PE-Maßnahme:

# Zertifikat

Herr  
**Markus Muster**  
nahm vom 01.10.20xx bis  
30.09.20xx an der PE-Maßnahme  
**Förderkonzept für mehr  
Vertriebserfolg**  
erfolgreich teil.

**Bausteine:**  
1 Tag Intensivtraining  
7 Tage Training on the Job incl. 7x Telefoncoaching  
1 Tag Vertiefungstraining

**Schwerpunkte:**

- ✓ INSIGHTS MDI © „Leadership-Check“-Report
- ✓ Professionelle Beratungsstrategie und -vorbereitung
- ✓ Durchführung kundenorientierter Finanzberatung
- ✓ Effektives und effizientes Arbeitsmanagement
- ✓ Cross-Selling und Weiterempfehlungsrate steigern

xxxheim,  
Datum

MeixnerConsult  
Alexander Meixner  
Dipl. Betriebswirt (FH)



---