



Change Spots powered by developeop

„Brennpunkt“ Vertrieb

Unter diesem Motto macht sich eine mittelständische Bank auf den Weg, zu einem der vertriebsstärksten Finanzdienstleister Deutschlands zu werden.



Mit der Einführung eines in Zusammenarbeit mit developeop entstandenen ganzheitlichen Vertriebskonzeptes für eine umfassende Betreuung und Beratung ihrer Kunden wurde hierbei im Jahre 2004 die erfolgreiche Basis in den Geschäftsfeldern Vermögens-, Gewerbe- und Firmenkunden gelegt.

Die komplette Vertriebsmannschaft wurde einem Kompetenzcheck unterzogen. Der Abgleich der Selbstbilder der Verkäufer hinsichtlich ihrer unternehmerischen, methodischen, sozialen und persönlichen Kompetenzen mit den Fremdbildern der Führungskräfte sollte die Stärken und eventuell noch

vorhandene Schwächen aufzeigen. Die jeweiligen Vertriebsbereiche wurden anschließend in der praktischen Umsetzung über alle Hierarchiestufen hinweg durch developeop begleitet. Intensive Coaching- und Supervisionsmaßnahmen verankerten ein erfolgreiches Verhalten in der Kundenansprache nachhaltig und wirksam.

Die sehr positiven Ergebnisse aus dem letzten Jahr haben die Verantwortlichen in der Bank dazu veranlasst, in diesem Jahr zusammen mit developeop nahezu 200 Verkäufer mit ihren mehr als zwei Dutzend Führungskräften im Privatkundenbereich in gleicher Weise für die Herausforderungen im hart umkämpften Bankenmarkt auszurichten.

Sepp Henn

Nähere Informationen erhalten Sie unter henn@developeop.de

