

1 Kundenbefragungen

(Standardisierte und dauerhafte Kundenbefragungen zur Verbesserung der Leistungskompetenz)

2 Qualitätsbarometer

(Dauerhafte Messung der Beratungsqualität jeder Beraterin / jedes Beraters durch die Kunden)

3 Kommunikationskonzepte

4 TÜV-Zertifizierung der Beratungsqualität

(Vorbereitung und Begleitung durch eine erfolgreiche Zertifizierung)

1 Training Finanzmarktgespräche/ Umgang mit Hochzinsangeboten (Trainings, die sofort „wirken“!)

2 Vorsorgegesprächsstrategien mit Erfolgsgarantie (Rürup, Riester, Wohnriester, Vorsorgestatus ...)

3 Protect-Verkaufsstrategie (z.B. Schiffsfonds-Protect)

4 Powertraining, Powercoaching und Powerführung (direkt, im „laufenden Betrieb“, mit sofortiger Erfolgstransparenz)



1 Profiling / DISG

(Eigene Kompetenzen erkennen – Mitarbeiterkompetenzen sichtbar machen)

2 Personalentwicklungskonzepte

(Innovative Ansätze von Nachwuchskräften bis zum Spezialberater)

3 Führungskonzepte

(Führung im Vertrieb als zentraler Erfolgsfaktor, heute mehr denn je!)

4P Akademie

Bildung auf höchstem Niveau

1 Baufi Protect

(die Veredelung von Cross Selling mit Baufinanzierungsgesprächen)

2 Dynamische Gesprächsführung VR-Finanzplan („Finanzplangespräche mit einem innovativen Gesprächsansatz“)

3 agree BAP beraten&verkaufen

(Begleitung von der Administration bis zum Verkaufsgespräch)

4 VR-Process und MSC/KSC

(mehr als nur Prozessoptimierung – deutlich messbar mehr Vertrieb)

5 Filialaktivierung