

Betreuer regionaler Unternehmer

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK professional
Kundenbetreuer FK junior

Voraussetzungen:

Um einen maximalen Umsetzungserfolg zu gewährleisten wurden folgende Voraussetzungen definiert.
Voraussetzungen für die Bank:

- RU-Kunden sind gekennzeichnet und den Betreuern zugeordnet.
- Beratungs- und Betreuungsstandards sind definiert und kommuniziert
- Die Voraussetzung für die Zertifizierung werden geschaffen (z.B. Patensystem bzw. Umsetzungs-begleitung Praxisgespräche).
Diese sind vor dem Seminarbesuch zu schaffen andernfalls ist ein Seminarbesuch nicht möglich!
- Absolvierung der WBTs zu folgenden Themen
 - WBT - Finanzierungsgeschäft Grundlagen
 - WBT - Finanzierungsgeschäft Aufbauwissen
 - WBT - Grundlagen des Rechnungswesen
 - WBT – Lebensversicherung
 - WBT - Sachversicherungen
 - WBT - Verhalten und Verkauf
 - Übersicht Rechtsformen
 - Standardgeschäfte I-IV bzw. BeraterCamp I-IV bzw. RBA I-IV
 - absolviertes Versicherungsseminar
 - Betreut einen eigenen Kundenstock
 - Wird durch die jeweilige Führungskraft nominiert
 - Mitarbeiter muss diese Zielgruppe betreuen wollen
 - Bereitschaft für Beratungsgespräche vor Ort beim Kunden

Ziele:

- erkennt die Wichtigkeit der Zielgruppe „Regionale Unternehmer“
 - setzt „Imagefolder“ und Betreuungsgesprächsbogen erfolgreich in der Praxis ein
 - ist in der Lage den Unternehmer gesamtheitlich zu betrachten (privat und betrieblich)
 - kann unternehmerische Vorhaben interpretieren und analysieren
 - erstellt für diese Zielgruppe typische Finanzierungsangebote selbständig und formuliert entscheidungsorientierte Stellungnahmen
 - trifft Bonitätsbeurteilungen auf Grund vorgelegter wirtschaftlicher Unterlagen
- kennt gängige Rechtsformen und deren vertretungsbefugte Personen
- erkennt Cross Selling Möglichkeiten in den Bereichen (Betriebliche-Vorsorge, Betriebliche-Absicherung, Vermögensbildung) und nützt diese
- macht Vorschläge zur Optimierung des Zahlungsverkehrs

Inhalte:

Die folgenden Fachthemen und die Beratungsmethodik sind an den Beratungsprozess bzw. den Gesprächsbogen für RU-Gespräche angepasst und aufeinander abgestimmt, wodurch eine optimale Verzahnung dieser Bereiche erreicht wird!

Fachthemen

- Finanzierungsarten
- Rechtsformen inkl. Vertretungsbefugnis
- Bonitätsbeurteilung des Kunden = Rating
- Vorstellung von Lanzenprodukten und Produktbündel
- Gemeinsames Analysieren von betriebswirtschaftlichen Entscheidungen des Unternehmers („Im Kopf des Unternehmers spazieren gehen.“)
- Tipps zur Antragsstellung (Finanzierung)
- Interne und externe Krisensymptome und Setzen von Maßnahmen
- Vermögen schaffen: KMU-Freibetrag inkl. Produkte
- Zahlungsverkehr optimieren: Produktpalette Zahlungsverkehr
- Gewerbliche Förderungen passend zur Zielgruppe

Inhalte des im Vorfeld zu absolvierenden Versicherungsseminars:

- Vor Risiken schützen: Berufsunfähigkeit, Betriebsunterbrechung, Ableben, Pflegevorsorge, (Firmen)pension, Abfertigungsvorsorge, Gehaltsumwandlung
- Sachwerte absichern: Gebäude und Maschinen, Kfz, Haftpflicht, Haushalt/Eigenheim, Rechtsschutz

Beratungsmethodik:

- Positionierung:
- Vorteile einer zielgruppengerechten Betreuung darlegen und Stellung Kleinunternehmer innerhalb der Raiffeisenbank
- Fokus auf die definierten Standards und das Betreuungskonzept für Kleinunternehmer in der Kundenbetreuung legen
- Praxisnahe Vorstellung der Produktbündel und Beratungstools
- Reflektieren von Investitionsvorhaben („Im Kopf des Unternehmers spazieren gehen.“)
- Einsatz „Imagefolder“ und Gesprächsbogen in der Praxis
- Gesprächsübung zur Bedarfserkennung; Cross Selling Chancen nützen
- Einschätzung des Kreditwunsches mit Pouvoirentscheidung
- Preisgespräch bei gewerblichen Finanzierungen
- Überleitung Privatkunde zum Unternehmen

Methoden:

- Arbeiten mit Hilfe von Tools
- Gemeinsames Bearbeiten von Praxisbeispielen
- Gruppenarbeiten
- Lehrvortrag
- Simulation von Kundensituationen

Referenten:

Fachexperten der Raiffeisen Versicherung
Fachexperten der Raiffeisen Landesbank
Praxistrainer aus niederösterreichischen Raiffeisenbanken
Fachreferenten der MODAL

Dauer:

5 Tage, 08:00 – 17:00 Uhr
1. Tag RV 09:00 -17:00 Uhr
2. Fachtag 09:00 - 18:00 Uhr
3. Fachtag 08:30 - 18.00 Uhr
4. Fachtag 08:30 – 17:00 Uhr
5. Tag Zertifizierung 08:00 – 17:00 Uhr