



BANKEN & FINANZDIENSTLEISTER

Gekonnt wirken im *Finanzsektor.*

Der Kredit ist Formsache. Das Vertrauen ist die Arbeit. Ein vierteiliges Trainingsprogramm für Berater:innen, die nicht nur beraten — sondern wirken.

KICK-OFF · PRÄSENZTRAINING · OPTIONALES 1:1-COACHING

Vertrauen entsteht *von innen nach außen.*

Im Finanzsektor entscheiden Vertrauen, Kompetenz und persönliche Wirkung. Fachwissen ist selbstverständlich — doch Kund:innen bleiben dort, wo sie sich professionell beraten, ernst genommen und verstanden fühlen.

Die wichtigsten Eckdaten

- **Zielgruppe:** Banken, Versicherungen und Finanzdienstleister jeder Größe
- **Aufbau:** Vier Module — von Außenauftritt bis Dress for Success
- **Format:** Kick-Off Coaching → Präsenztrainings → optionales 1:1 Mitarbeiter-Coaching
- **Besonders relevant:** Für junge, frisch ausgebildete Berater:innen im Kundenkontakt
- **Gruppengröße:** 8 bis 12 Teilnehmende

Die Filiale ist kein Schalter mehr. Sie ist der Ort für die wichtigen Entscheidungen im Leben Ihrer Kund:innen.

Inhaltsverzeichnis

01 Der entscheidende Unterschied

02 Aktuelle Herausforderungen am Markt

03 Die vier Module im Detail

04 Ihr Nutzen als Unternehmen

05 Ablauf und nächste Schritte

Ein souveräner erster Eindruck *ist die Grundlage für Vertrauen.*

Kleidung, Körpersprache und Kommunikation senden täglich nonverbale Botschaften und prägen die Wahrnehmung Ihrer Mitarbeitenden. Gerade junge, frisch ausgelernte Kolleg:innen fühlen sich im Auftreten oft unsicher — trotz hoher Fachkompetenz kann das Vertrauen kosten.

02 · Aktuelle Herausforderungen am Markt

Der Bankensektor erlebt gerade seine radikalste Neuausrichtung seit dem Online-Banking. Einfache Transaktionen laufen längst digital, viele Häuser reduzieren ihre Filialnetze spürbar. Was bleibt, ist der Kern des Geschäfts: die Filiale als Ort für Baufinanzierung, Vermögensaufbau, Vorsorge — für Entscheidungen, bei denen Menschen einen Menschen brauchen, keinen Chatbot.

Über 60 Prozent der Kund:innen befürchten sogar ein höheres Risiko durch KI-gestützte Finanzdienstleistungen. Vertrauen wird damit zum wichtigsten Wettbewerbsfaktor der gesamten Branche — nicht die Technologie entscheidet über Kundenbindung, sondern die Beratungsqualität am Tisch.

Die Technik übernimmt die Transaktion. Ihr Team übernimmt das Vertrauen.

„Vielen Dank für das spannende Business Knigge Training mit unserem Team auf Gut Ising im Bereich Business Knigge, Kommunikation und Fine Dining.“

T. Klostermann — ecoblue AG

Vom Kick-Off *bis zum stilsicheren Auftritt.*

01 Unser Außenauftritt

Kick-Off

Kick-Off Coaching im Team: gewünschte Positionierung, erste-Eindruck-Analyse, Selbstbild-Fremdbild-Abgleich. Optional: Mystery-Check vorab.

02 Business Knigge & soziale Kompetenz

Tagestraining

Aktueller Business-Knigge im 21. Jahrhundert, typische Fauxpas vermeiden, sensibler Umgang mit Persönlichkeitstypen. Optional: Fine Dining.

03 Souveräne Kommunikation & Gesprächsführung

Tagestraining

Stilvoller Small Talk, professioneller Umgang mit Feedback und Kritik, lösungsorientierte Gesprächsführung.

04 Dress for Success

Tagestraining

Stil- und Wirkungsberatung für professionelles Erscheinungsbild, Wirkung von Farben und Details, strategisches Garderoben-Management.

„Frau Pötsch hat sich sehr flexibel auf die Teilnehmer:innen eingestellt. Der Part Business Knigge wurde frisch und lebendig vermittelt.“

A. Linke — S-Kreditpartner

Was sich verändert — *für Ihr Team und Ihr Haus.*

01

Mehr Vertrauen

Im Beratungs- und Verkaufsgespräch, höhere Abschlussquoten.

02

Kundenbindung

Nachhaltig im sensiblen Finanzumfeld.

03

Einheitliche Wirkung

Konsistente Außenwirkung über alle Standorte.

04

Empfehlungsquote

Stärker durch positive Kundenerlebnisse.

*Das Ergebnis: Ein Team, das nicht nur berät — sondern wirkt. Souverän.
Vertrauenswürdig. Überzeugend.*

„Das Training hat die Art verändert, wie unser Team im Kundengespräch auftritt. Die Mitarbeitenden wirken sicherer, klarer und repräsentativer.“

Thomas H. — Filialleitung, Regionalbank Bayern

Klarheit, Vertrauen und *eine gemeinsame Zielsetzung.*

01

Kennenlerngespräch

Unverbindlicher Austausch, ob
mein Programm passt.

02

Strategie & Briefing

Status quo und Zielsetzung
gemeinsam analysieren.

03

Umsetzung

Trainingstermine festlegen und
Team begleiten.



Janine Katharina Pötsch

Gründerin von Gekonnt Wirken · Image-Akademie · München

E-Mail jkp@gekonnt-wirken.de

Mobil +49 173 16 21 464

Web gekonnt-wirken.de