



**Schwäbisch Hall**  
Akademie

# Die Kunst des erfolgreichen Vertriebs

Menschen stärken. Vertrieb entwickeln. Zukunft gestalten.

# Vertriebserfolg ist **(k)eine Kunst**

Der Markt wandelt sich. Die Bedürfnisse der Kunden ändern sich. Doch eines bleibt: Menschen machen den Unterschied.

Mit der neuen Schwäbisch Hall Akademie setzen wir genau hier an. Wir bündeln die Vertriebskompetenz der FuchsAkademie und die Umsetzungskraft der sht. Denn erfolgreicher Vertrieb entsteht, wenn wir die besten Talente gezielt entwickeln und fördern.



## Erfolgreicher Vertrieb gehört zu unserer DNA

„Schwäbisch Hall ist mehr als Deutschlands erfolgreichste Bausparkasse. Wir bieten Lösungen rund ums Bauen und Wohnen – vom Bausparen über die Baufinanzierung bis hin zu einem ganzheitlichen Ökosystem. Mit der Schwäbisch Hall Akademie schaffen wir ein Kompetenzzentrum für alle, die Vertrieb mit Leidenschaft gestalten.“

Mario Thaten, Vorstand Vertrieb

## Menschen machen den Unterschied

„In einer digitalen Welt zählen Kompetenz, Leidenschaft und Engagement mehr denn je. In der Schwäbisch Hall Akademie fördern wir gezielt diese Stärken und schaffen damit die Basis für nachhaltigen Vertriebserfolg.“

Peter Michelberger, Bereichsleiter Vertrieb

## Moderne Werkzeuge für den Erfolg

„Mit moderner und praxiserprobter Personalentwicklung stellen wir den Menschen in den Mittelpunkt. So stärken wir Banken und Berater, um Potenziale voll auszuschöpfen und Spitzenleistung zu erzielen.“

Johannes Skibowski, Akademieleiter

# Recruiting, Training und Entwicklung mit Fokus auf **Bauen, Wohnen und Immobilie**

Ihre heutigen Entscheidungen im Recruiting und in der Personalentwicklung sind entscheidend für den Erfolg von morgen. Die Schwäbisch Hall Akademie ist Ihr verlässlicher Partner, wenn es um die Personalentwicklung der Vertriebsmitarbeiter in genossenschaftlichen Banken geht.

Unser Angebot reicht von kostenfreien Basistrainings mit Vertriebsimpulsen bis hin zu individuellen Trainings- und Entwicklungsprogrammen – immer mit Blick auf messbare Vertriebserfolge.



## Starke Marke

- Jahrzehntelange Expertise im Vertrieb und in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe
- Bundesweit vernetzt, regional verwurzelt
- Verlässlicher Partner für zukunftsfähige Personalentwicklung
- Fokus auf nachhaltigen Vertriebserfolg



## Über 100 Experten

- Personalentwickler, Trainer, Recruiter und Vertriebsexperten
- Immer am Puls des Marktes, praxiserprobt, up-to-date und mit hohem Qualitätsanspruch
- Nah an Menschen, Trends und den Herausforderungen der Branche



## Aus einer Hand

- Zentrale Ansprechperson für alle Trainings- und Weiterbildungsangebote
- Passgenaue Konzepte – bedarfsgerecht, praxisnah, wirkungsvoll
- Digital, hybrid oder vor Ort: maximale Flexibilität für Ihre Anforderungen

**320**

Banken in ganz Deutschland vertrauen auf unsere Personalentwicklung

**> 15.000**

Bankberater haben bereits an unseren Formaten teilgenommen

**> 36.000**

Teilnehmertage in Präsenz, digital und hybrid

**> 4.000**

Veranstaltungen wurden von uns professionell umgesetzt

**Ø 4,8 von 5**

Sternen sprechen für die hohe Zufriedenheit der Teilnehmenden

Zwischen Sanierungsdruck und Wohntraum:

# Bauen und Wohnen

Wohnen ist so individuell wie die Menschen selbst. Die eigenen vier Wände sind der Traum vieler Menschen – und ein zentrales Sparziel für Sicherheit und Vorsorge. Ob Neubau, (energetische) Modernisierung oder altersgerechter Umbau: Die Anforderungen an Immobilien verändern sich stetig. Gefragt ist deshalb Beratung, die persönliche Wohnwünsche, die jeweilige Lebenssituation und Fördermöglichkeiten optimal verbindet.

## Deshalb ist es relevant:

### Hohe Nachfrage nach Wohneigentum

- Wohneigentum bleibt eines der Top-Sparziele
- Drei Viertel der Bevölkerung möchte in Wohneigentum leben

### Belebung des Marktes für Baufinanzierungen

- Sanierung und Modernisierung als Wachstumsfeld
- Zunehmende Neubau- und Kaufabsichten
- Steigende Mieten erhöhen den Druck, Wohneigentum zu erwerben

### Staatliche Förderungen

- 68 % sind Wohnungsbauprämie berechtigt und 66 % Arbeitnehmersparzulage förderberechtigt
- Förderprogramme wie z. B. KfW, BAFA

## So profitieren Sie:

### Kundengewinnung und -bindung

- Für 60% der Genokunden ist Bausparen der erste Schritt zu Wohneigentum
- Langfristige Finanzierungsbeziehungen stärken die Kundenbindung

### Erweiterung Ihres Produktportfolios

- Bedarfsgerechte Beratung der Audiences Junge Leute, Finanzierungsvorsorger, Erwerber und Immobilienbesitzer mit attraktiven Bauspar- und Finanzierungslösungen

### Zusätzliche Provisionseinnahmen und Ertragschancen

### Starker Partner an Ihrer Seite

- Schwäbisch Hall steht für (Beratungs-)Qualität, Innovation und umfassende Beratung
- Moderne Tools und Services unterstützen Sie

# Basistrainings für Ihren Erfolg



## Bausparen

### Webinar Nuggets

- Geld vom Staat
- Grundlagen Bausparen
- Bausparen in agree21
- Bausparen im BankingWorkspace
- Vertriebschancen Vorsorge mit Wohn-Riester

### Training (online oder Präsenz)

- Bausparen

Tarif  
Fuchs06



## Baufinanzierung

### Webinar Nuggets

- Baufi in agree21
- Baufi in BAUFINEX
- Wohn-Riester in der Sofortfinanzierung

### Training (online oder Präsenz)

- Baufinanzierung



## Vertriebsansätze

### Webinar Nuggets

- Signale erkennen rund ums Wohnen
- Chancen des Bausparens
- Vertriebsimpulse für Immobilienbesitzer
- Vertriebsimpulse Jahresstart
- Vertriebsimpulse für Junge Leute und Mieter
- Impulse für Firmenkundenberatende
- Eigenen Vertriebs Erfolg steigern oder was wir vom Neuwagenverkauf lernen können
- Quick Win Vertrieb: Mit Bausparen zum ersten Abschluss

### Trainings (online oder Präsenz)

- Bausparberatung für Gen Z und Alpha
- Storytelling rund ums Wohnen
- Impulse für Kundenservice-/Dialogcenter
- Kreativwerkstatt Firmenkunden/vermögende Privatkunden
- Bausparen erfolgreich beraten und Kunden glücklich machen
- Öffentliche Fördermittel + Schwäbisch Hall: „Best Match“ für langfristig planbare Finanzierungslösungen



Unsere Beraterinnen und Berater und deren Qualifikation haben für uns höchste Priorität. Umso mehr freut uns das Feedback nach der Schulung: Inspirierende Trainerpersönlichkeit, praxisnahe Inhalte und konkrete, umsetzbare Ansätze. Die Verbindung von Fachwissen und Anwendung wird uns nachhaltig stärken.

Volkmar Gutberlet, Gruppenleiter Team Dialog Beratung, Hamburger Volksbank



Erfolg beginnt im Kopf:

# Vertriebskompetenz

In einem Marktumfeld, das von Digitalisierung, steigendem Wettbewerb und anspruchsvollen Kunden geprägt ist, wird Vertriebskompetenz zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Berater, die Bedarfe frühzeitig erkennen, aktiv beraten, überzeugend kommunizieren und echten Mehrwert schaffen, bleiben relevant – und profitabel. Erfolg ist dabei nicht nur eine Frage des Know-hows und der passenden Angebote, sondern vor allem des richtigen Mindsets und der Verkaufsstrategie.

## Deshalb ist es relevant:

### Erlebnisse statt Produkte

- Kunden suchen nach Mehrwert und Inspiration

### Emotion vor Preis

- Werte und Vertrauen zählen mehr als reine Fakten

### Nachhaltigkeit

- Soziale Verantwortung und Umweltbewusstsein beeinflussen Entscheidungen

### Digitale Innovation in der Beratung

- Digitale Beratung, Apps und Tools sind integraler Bestandteil von Beratungen

## So profitieren Sie:

### Kundenbindung stärken

- Persönliche und kompetente Beratung schafft Vertrauen und langfristige Beziehungen

### Wettbewerbsfähigkeit sichern

- Ein moderner, kundenorientierter Vertrieb ist ein klarer Vorteil gegenüber der Konkurrenz

### Erträge steigern

- Effektive Beraterstrategien führen zu mehr Abschlüssen und Wachstum

### Zufriedene und erfolgreiche Berater und Mitarbeiter

## Unsere Bausteine für Ihren Erfolg



### Führungskräfte im Vertrieb

#### Fit für Vertriebsführung

- Stärkt die Steuerungs- und Coachingkompetenzen von Führungskräften
- Für mehr Wirksamkeit im Vertriebsalltag und bessere Vertriebsergebnisse



### Berater Bausparen und Baufinanzierung

#### Vertriebstraining Bank

- Verkaufskompetenzen individuell je Berater im Training /Coaching on the Job steigern

#### Vertriebstraining Kaufen lassen®

- Basierend auf dem Neuro-Sales-Ansatz lernen Berater, wie sie Kunden durch Emotionen, Vertrauen und klare Botschaften „kaufen lassen“



### Kundenberater und Servicemitarbeitende (inkl. KDC/KSC)

#### Ansprachefähigkeit im Kundengespräch

- Kunden gezielt auf energetische Sanierung ansprechen und professionell überleiten

#### Vertriebsfitness am Telefon

- Sanierungsbedarf am Telefon erkennen und Vertriebsfolge steigern



### Kaufen lassen® – ein neuer Vertriebsansatz, basierend auf Neuro-Sales

Menschen kaufen nicht, wenn sie alles verstanden haben – sondern wenn sie fühlen, dass es richtig ist. Vor allem jüngere Kunden erwarten Beratung, die sie emotional anspricht. Neuro-Sales nutzt Erkenntnisse der Neurowissenschaft, um ihr Kaufverhalten besser zu verstehen. Nicht ausschließlich harte Fakten und der Preis sind dabei entscheidend, sondern Emotionen, Vertrauen und klare Botschaften.

### Kaufen lassen® - unser Vorgehen für die Beratung

- **K – Klarheit schaffen:** Basierend auf einem klaren Berater-USP: Vertrauen aufbauen, empathische Gesprächsführung, Kundensituation verstehen, Gesprächsziele definieren.
- **A – Aufmerksamkeit gewinnen:** Emotionale Ansprache, echtes Interesse zeigen, Sympathie aufbauen.
- **U – Umfassender Blick:** Finanzielle Ziele und Ist-Situation analysieren, Informationen positiv framen und lösungsorientierte Fragen stellen.
- **F – Fokus auf Angebot:** Lösungen und Vorteile präzise vorstellen, Nutzen emotional verknüpfen.
- **E – Entscheidung ermöglichen:** Einwände auflösen, Reziprozität nutzen, soziale Beweise einbinden, Abschluss aktiv gestalten.
- **N – Nachbereitung & Beziehungspflege:** Positiven Abschluss schaffen, Ergebnisse dokumentieren und langfristige Bindung fördern.

Grün ist das neue Gold:

# Green Finance

Rund 1/3 der 20 Mio. Wohnimmobilien in Deutschland sind energetisch sanierungsbedürftig. Allein in diesem Bereich ergibt sich ein jährliches Investitionsvolumen von 80 Mrd. Euro. Green Finance erschließt aber nicht nur neue Finanzierungspotenziale, sondern ermöglicht Beratung mit echter Relevanz. So schlagen Sie drei Fliegen mit einer Klappe: Sie erfüllen die Nachhaltigkeitsanforderungen und steigern gleichzeitig den Vertriebs Erfolg und Ihr Image.

## Deshalb ist es relevant:

### Aktuelle Kundenbedürfnisse

- Immobilienbesitzer suchen nach Lösungen, um den Wert ihrer Immobilien zu sichern und gleichzeitig Energiekosten zu reduzieren

### Gestiegene ESG-Anforderungen

- Kunden suchen Orientierung
- Banken müssen regulatorische Anforderungen erfüllen

### Klarer Bedarf nach Beratung

- Kunden erwarten aktive Ansprache und nachhaltige Lösungen

## So profitieren Sie:

### Neuer Vertriebsmarkt

- Green Finance erschließt neue Finanzierungspotenziale

### Regulatorik wird zum vertrieblichen Türöffner

- ESG-konforme Beratung schließt Datenlücken und regulatorische Anforderungen werden erfüllt

### Vertriebspotenziale identifizieren und heben

- Zielgerichtetes Vorgehen und zielgruppenspezifische Schulung

### Positionierung stärken

- Kundennähe demonstrieren
- Imagegewinn als nachhaltige Bank



## Unsere Bausteine für Ihren Erfolg



### Entscheider Vertrieb, Marketing und Marktfolge

#### Marktbearbeitung Green Finance

- Regulatorische Anforderungen erfüllen, Datenlücken schließen und gezielt Vertriebspotenziale auf Basis der ESG-Eröffnungsbilanz heben

#### Retrospektive

- Ambitionsniveau in der Fördermittelberatung reflektieren, Umsetzungsstand prüfen und gezielt nachjustieren



### Berater Baufinanzierung und Firmenkunden (inkl. Führungskräfte)

#### (Re-)Zertifizierung zum Modernisierungs- und Fördermittelberater

- Energetische Sanierungen begleiten
- Kompetenz alle zwei Jahre auffrischen

#### Wirkungsbaustein

- Praxistransfer sicherstellen – konkrete Umsetzung der Inhalte im Vertrieb

#### Updates Fördermittel & Beratung, Modernisierungs- & Bau-Talks

- Up-to-date: Aktuelle Entwicklungen, Best Practices und Fördermittelwissen

#### SanierungsGuide Vertriebsfitness



### Kundenberater und Servicemitarbeitende (inkl. KDC/KSC)

#### Ansprechfähigkeit im Kundengespräch

- Kunden gezielt auf energetische Sanierung ansprechen und professionell überleiten

#### Vertriebsfitness am Telefon

- Sanierungsbedarf am Telefon erkennen und Vertriebsfolge steigern



Die kontinuierliche Weiterbildung und Qualifizierung unserer Berater hat für uns höchste Priorität – denn nur so bleiben wir zukunftsfähig. Die praxisnahen Seminare zum „zertifizierten Modernisierungs- und Fördermittelberater“ überzeugen durch außerordentlich motivierende Trainer, die einen echten Mehrwert schaffen. Unsere Vertriebsmitarbeiter nehmen daraus Impulse mit, die direkt im Alltag anwendbar sind. Diese nachhaltige Förderung ist ein wichtiger Baustein für unseren langfristigen Erfolg.

Max Beermann, Vertriebsleiter, Raiffeisen-Volksbank eG, Aurich

# Lösungsanbieter statt Produktverkäufer: **Immobilien und Makler**

Der Immobilienmarkt verlangt neue Wege: Statt dem bloßen Anbieten ist aktive Vermarktung gefragt. Für Banken entsteht dabei ein attraktives Geschäftsfeld: Als Immobilienmakler rücken sie näher an ihre Kunden, eröffnen zusätzliche Zugänge zur Baufinanzierung und bieten ganzheitliche Betreuung. Wer Wohnen, Kaufen und Finanzieren verbindet, wird zum echten Partner rund um die eigenen vier Wände – weit über das klassische Darlehen hinaus.

## Deshalb ist es relevant:

### Der Markt dreht sich

- Vom Verkäufermarkt zum Käufermarkt – Immobilien müssen aktiv vermarktet werden

### Maklergeschäft als neuer Vertriebskanal

- Immobilienmakler = strategischer Zugang zu Finanzierungskunden

### Kunden erwarten alles aus einer Hand

- Bauen – Wohnen – Finanzierung – Immobilie

### Bank wird zum Lebensbegleiter

- Nicht nur Kreditgeber, sondern Immobilienpartner
- Gesamtblick auf das Immobilienportfolio der Kunden

## So profitieren Sie:

### Ertragsschub durch Quervernetzung

- Maklergeschäft erschließt Zusatzgeschäfte (Finanzierung, Versicherung etc.)
- Erschließung und Potenzial-Ausschöpfung von Private Banking Kunden

### Bessere Verzahnung intern

- Makler- & Baufinanzierungsbereich arbeiten effizienter zusammen

### Neue Perspektiven

- Aufbau von Know-how im Pricing, Aufteilung, Ankauf und in der Vermarktung

### Erfüllung der Weiterbildungspflicht

- Programm kann als Qualifizierungsmodul angerechnet werden



## Unsere Bausteine für Ihren Erfolg



### Markt und Bewertung

#### Immobilienbewertung

- Grundlagen der marktkonformen Bewertung verstehen und sicher in der Praxis anwenden

#### Immobilienkauf

- Bewährte Strategien und praktische Tipps für den gezielten und effizienten Einkauf von Immobilien



### Vermarktung und Vertrieb

#### Immobilienvermarktung – Marketing Deep Dive

- Gezielte Marketingmaßnahmen entwickeln, um Kunden zu gewinnen und die Marktposition auszubauen

#### Maklergeschäft im veränderten Marktumfeld

- So gelingt Vertrieb auch im anspruchsvollen Marktumfeld
- Neue Strategien, klare Positionierung, praxisnah umgesetzt



### Spezialisierung und Zukunftsthemen

#### Zertifizierter Modernisierungsmakler

- Unsanierete Immobilien mit Sanierungsfahrplan, Finanzierung und Handwerker-Netzwerk gezielt vermarkten

#### Neubaumakler

- Fundierte Grundlagen – von der Bauträgerprüfung, Entwicklung von Marketing- und Vertriebsstrategie bis zur erfolgreichen Exposé-Erstellung

#### Immobilienmanagement im Private Banking

- Auf Basis eines strukturierten Immobilienmanagementprozesses die Beratung auf das nächste Level heben



Wohn- und Renditeimmobilien bergen bei Private Banking Kunden oft ungenutzte Potenziale. Mit unserem neuen Format „Immobilienmanagement im Private Banking“ unterstützen wir Sie dabei, diese Potenziale durch eine strukturierte und praxisnahe Immobilienberatung zu erschließen.

Christian Zeise, Leiter Training Vertrieb Banken, Schwäbisch Hall Akademie

# Machen Sie Ihre Bank zum Knotenpunkt: **Ökosystem Bauen und Wohnen**

Immer mehr Kunden suchen vernetzte Angebote rund um das Thema Bauen, Wohnen und Immobilie – Finanzierung, Absicherung, Vorsorge, Handwerkerleistungen und weitere Services. Durch die Einbindung externer Partner und regionaler Dienstleister erschließen Sie neue Ertragsquellen, begleiten Ihre Kunden entlang der gesamten Customer Journey und liefern Ihren Beratern wertvolle Leads. Ihre Bank wird zum zentralen Knotenpunkt im regionalen Ökosystem „Bauen & Wohnen“.



## Entscheider und Führungskräfte im Vertrieb

### Evaluierungsworkshop Ökosystem

- Veränderungsbedarf sichtbar machen, Optimierungspotenziale identifizieren und konkrete Umsetzungsschritte ableiten

### Führungskräfte als Motor im Change

- Führungskräfte stärken Ihre Rolle als Begleiter von Veränderungsprozessen und sichern nachhaltige Vertriebsserfolge



## Berater

### Vertriebsfitness mit dem SanierungsGuide

- Der SanierungsGuide als digitales Vertriebstool – strukturiert und kundenfokussiert

### Integration PIA in den Beratungsalltag

- Berater nutzen PIA zielgerichtet als Unterstützung im täglichen Beratungsgespräch

### Leads in Vertriebs Erfolg umsetzen

- PIA-Leads gezielt bearbeiten und strukturiert in erfolgreiche Abschlüsse überführen

### Vertriebsfitness am Telefon

- Signale erkennen und am Telefon in vertriebliche Chancen überleiten

# Sichern Sie sich die besten Köpfe: **Recruiting**

Bis 2030 werden voraussichtlich 30 % der Beschäftigten aus dem Erwerbsleben ausscheiden. Unternehmen stehen heute zunehmend unter Druck, verkäuferisch starke Persönlichkeiten für Schlüsselpositionen zu gewinnen und zu halten. Mit unseren Personalgewinnungsangeboten sparen Sie wertvolle Zeit bei der Suche geeigneter Kandidaten und profitieren darüber hinaus von unserem Know-how und dem Zugang zu unserem spezialisierten Netzwerk.



## Personalgewinnung Vertrieb

### Besetzung von Fach- und Führungskräften in Markt und Marktfolge

- Recherche, Vorauswahl, Erstgespräche



## Training

### Workshop Personalgewinnung oder Training

- Qualifizierung der Führungskräfte aus den Bereichen Mitarbeitersuche, -auswahl und -entwicklung



Recruiting ist in unserem Hause definitiv eine der Top-Führungsaufgaben – ständig, und nicht erst dann, wenn der Personalbedarf akut ist. Der Workshop hat unsere Führungskräfte nicht nur trainiert, sondern sie insbesondere dafür geöffnet, befähigt und nachhaltig begeistert.

Joachim Westermayer, Leiter Human Resources, meine Volksbank Raiffeisenbank eG, Rosenheim

Ganz unser Stil:

# Maßgeschneiderte Lösungen

Wir begleiten Sie Schritt für Schritt auf dem Weg zu einer erfolgreichen Personalentwicklung. Gemeinsam finden wir heraus, welche Maßnahmen Ihre Teams schnell und effektiv weiterbringen. Basierend auf Ihrem Bedarf erstellen wir in Folge Ihr maßgeschneidertes Programm – von Basistrainings mit Vertriebsimpulsen bis hin zu bankindividuellen Trainings- und Entwicklungsprogrammen.

## Ist-Analyse

- Wo haben Sie welchen Bedarf?
- Welche Ziele sollen verfolgt werden?



## Konzeption und Umsetzung

- Welche Maßnahmen für welche Zielgruppen?



## Evaluation und Integration

- Regelmäßige Trainings und nachhaltige Verankerung im Unternehmen

**Individuell und nachhaltig**

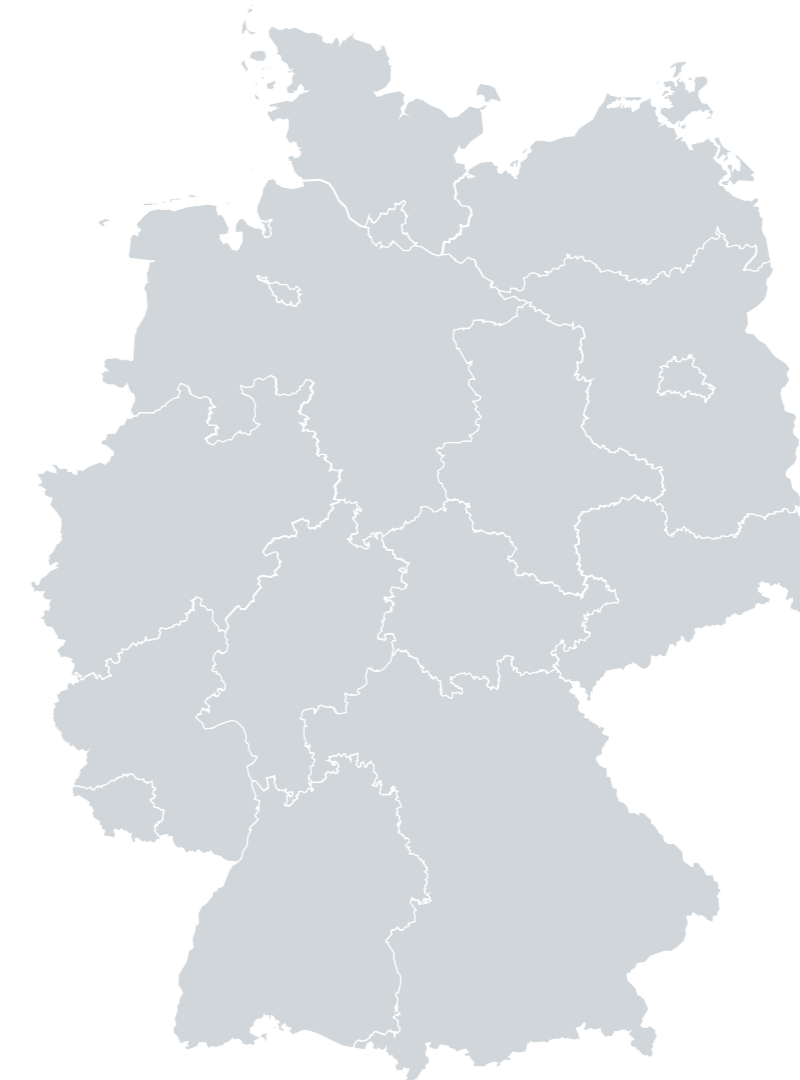
Alle aktuellen Trainings inklusive Termine und Anmelde-möglichkeiten finden Sie auf unserer Website:  
**akademie.schwaebisch-hall.de**



Gemeinsam finden wir die beste Lösung für Sie – garantiert:

# Machen Sie jetzt den ersten Schritt

Wir stehen Ihnen gerne auch direkt vor Ort zur Verfügung.



**Christian Zeise**

Leiter Vertrieb  
Schwäbisch Hall Akademie  
christian.zeise@schwaebisch-hall.de  
Tel. +49 151 171 925 03



# Schwäbisch Hall Akademie



Bausparkasse der Volksbanken und Raiffeisenbanken  
Crailsheimer Straße 52, 74523 Schwäbisch Hall  
E-Mail: [akademie@schwaebisch-hall.de](mailto:akademie@schwaebisch-hall.de)  
[akademie.schwaebisch-hall.de](http://akademie.schwaebisch-hall.de)



Genossenschaftliche FinanzGruppe  
Volksbanken Raiffeisenbanken