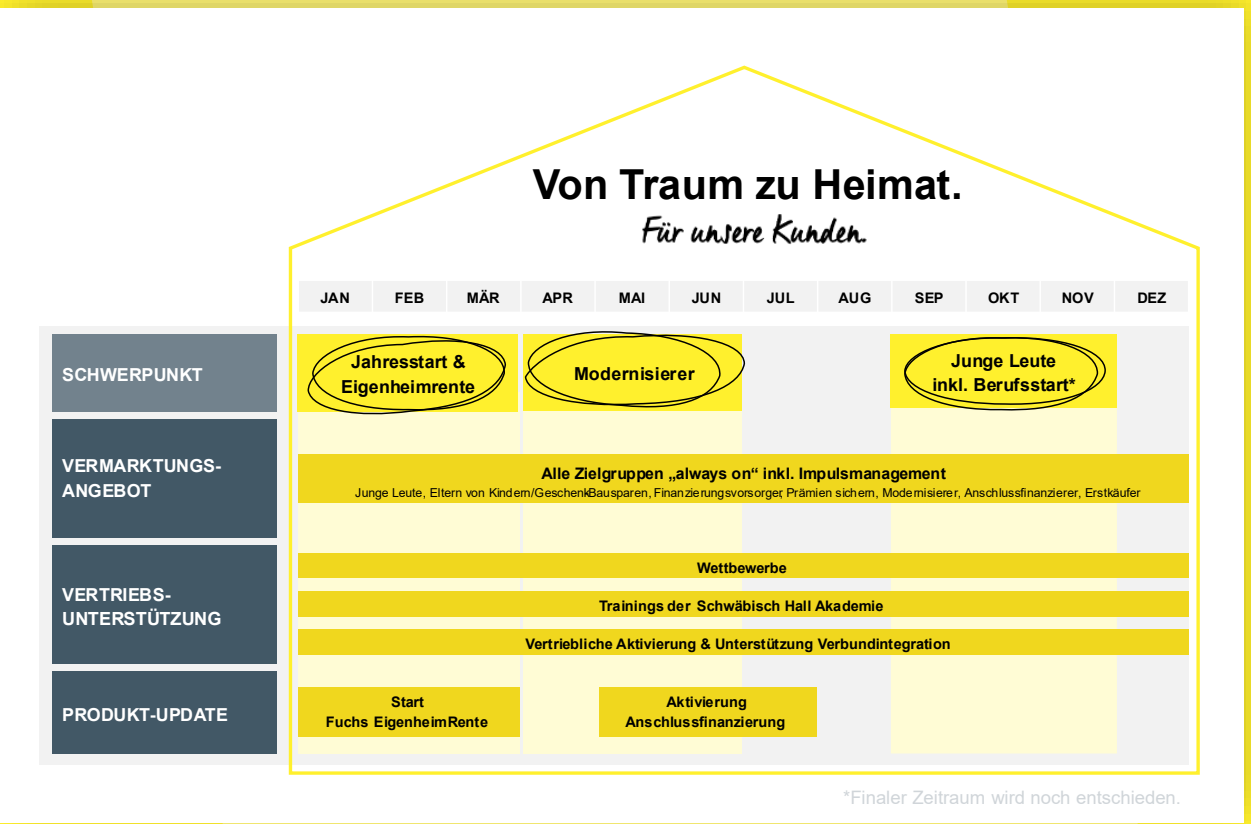


Schwäbisch Hall Akademie

Personalentwicklung Banken

2021

Mehr Erfolg im Vertrieb



VON TRAUM ZU HEIMAT.

Gemeinsam für unsere Kunden.

Erfolgreicher Vertrieb braucht Menschen, die Kundenbedürfnisse erkennen, Vertrauen schaffen und Beratung lebendig machen.

Damit wir die **Marktpotenziale 2027** rund um **Bauen, Wohnen und Immobilien** gemeinsam erfolgreich nutzen können, greifen unsere Marketing- und Vertriebsunterstützung eng ineinander: Zielgruppen-spezifische Vermarktungsimpulse werden durch passende **Qualifizierungsangebote** ergänzt. Darüber hinaus bieten wir zu vielen weiteren wichtigen und aktuellen Themen ganzjährig passgenaue Trainings – von Basistrainings und Vertriebsimpulsen über praxisnahe Umsetzungsbegleitung bis zu vertiefenden Entwicklungsprogrammen.

Wir freuen uns auf ein erfolgreiches Vertriebsjahr 2027 – gemeinsam.

Darauf bauen wir auf.



Klares Fundament

Das Kompetenzrad des BVR und die draus resultierenden Leistungsindikatoren sind die Basis und zeigen auf, was für eine erfolgreiche Personalentwicklung im Vertrieb wichtig ist.

Unsere Übersetzung

Darauf bauen wir auf und bieten nutzenstiftende Trainings – praxisnah, vertriebsorientiert und passend zu Ihren Anforderungen vor Ort an die Beratung.

Unser gemeinsames Ziel

Menschen stärken. Vertrieb entwickeln.
Zukunft gestalten.

Von Ihren Bankzielen zur passenden Personalentwicklung

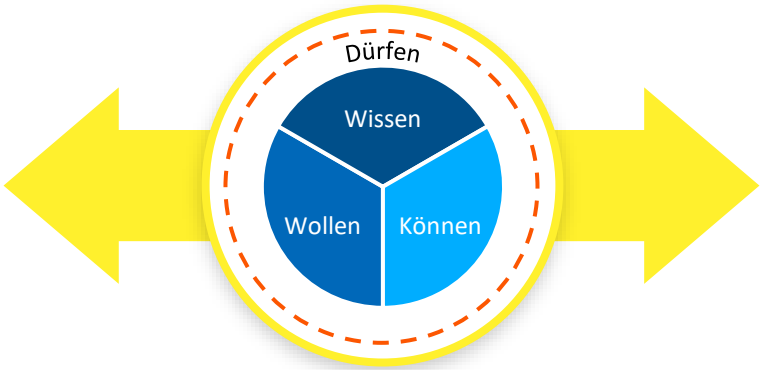
Mit nachhaltigen Qualifizierungsangeboten orchestrieren wir das Angebot – aus einer Hand. Damit aus Infrastruktur, Tools und Kompetenzen konkrete Kundenanlässe werden.

Mögliche Bankenziele

- Baufinanzierung ausbauen
- Bausparen systematisch platzieren
- Sanierungsanlässe nutzen
- Leads aus Plattformen veredeln
- Vertrieb & Führung stärken & entwickeln
- …

Personalentwicklungsdialog

Bedarfsanalyse, Zielgruppen, Kanäle & Tools, Kompetenzlücken



Individuelle Personalentwicklung

- Kostenfreier Einstieg: Basis-trainings & Vertriebsimpulse
- Bezuschusste Vertiefung: Praxis-transfer „Trainings on the Job“
- Individualisierung: Bankindivi-duelle Entwicklungsprogramme

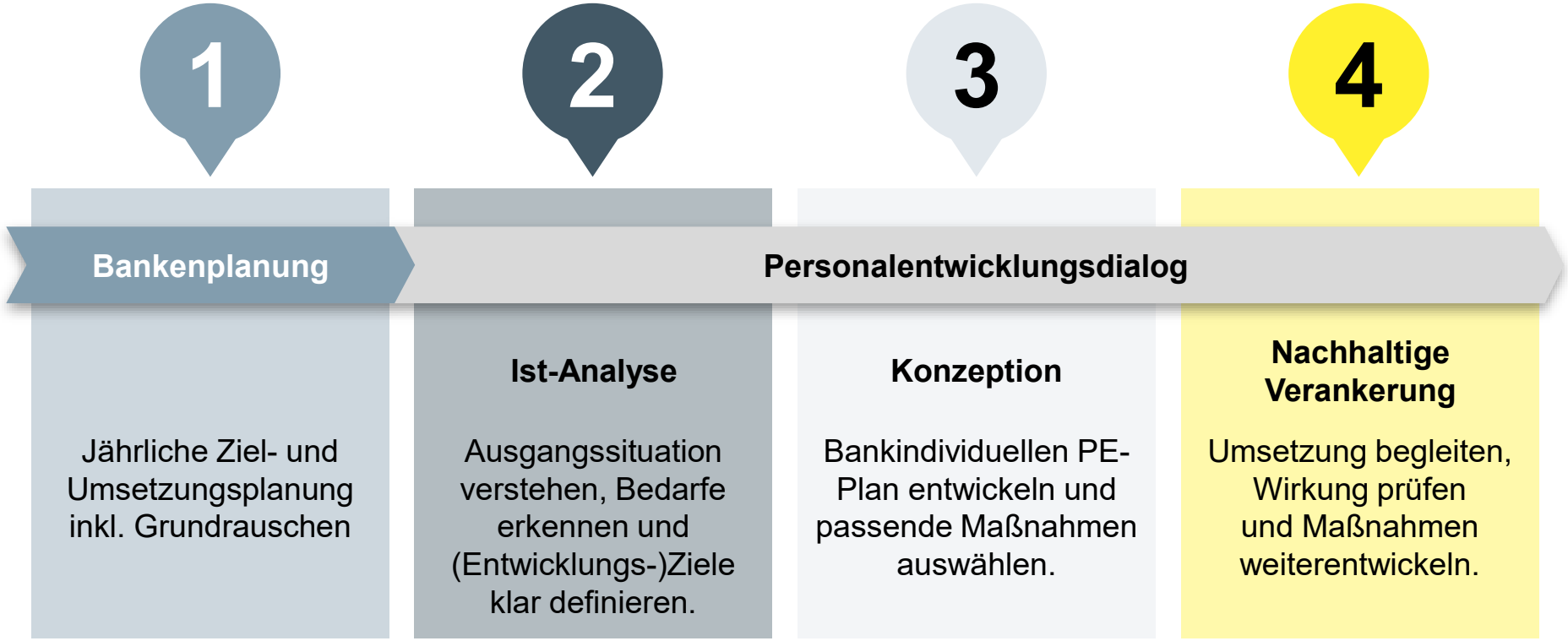
Ziel: Messbarer Vertriebserfolg

Verknüpfung mit vorhandener Infrastruktur

Filiale – Onlinefiliale – KDC/KSC – Baufinex – GenoBerater – SanierungsGuide – PIA/Ökosystem

Gemeinsame Planung 2027 für nachhaltige Wirkung

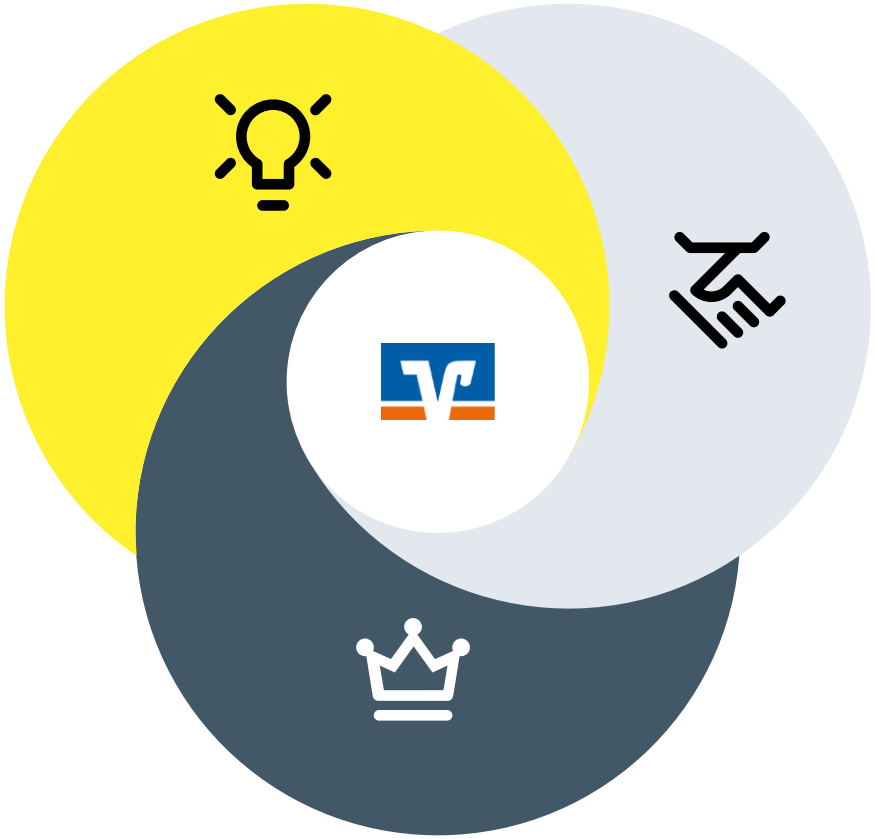
Gemeinsamer Personalentwicklungsdialog: Auf Basis Ihrer Bankenplanung, -ziele und Maßnahmenplanung besprechen wir gemeinsam, wie wir eine wirkungsvolle Personalentwicklung für Ihren Vertriebserfolg gestalten.



Eine erfolgreiche Personalentwicklung umfasst verschiedene Bausteine

Basistrainings & Vertriebsimpulse

Kostenfreie Impulse für Wissen, Kompetenz und Motivation – der ideale Einstieg.



Umsetzungsbegleitung

Bezuschusste VertriebsTrainingsBank – Training on the Job für den Transfer in die Beratung – praxisnah, wirksam, direkt im Vertrieb.

Nachhaltige Personal-Entwicklungsprogramme

Exklusive Lösungen, passgenau auf Ihre strategischen Ziele und Bedarfe zugeschnitten.

Personalentwicklung 2027

Schwäbisch Hall Akademie

Basistrainings & Vertriebsimpulse (100% kostenfrei) | **Umsetzungs-begleitung** | **Nachhaltige Personal-Entwicklungsprogramme** (kostenpflichtig)

Zielgruppen im Fokus: Vertriebsimpulse entlang der Kundenreise

- Impulse Jahresstart
- Junge Leute & Eltern
- Modernisierer
- Anschlussfinanzierer
- Prämien vom Staat
- Vom Mieter zum Eigentümer
- Erstkäufer
- Best Ager: Immobilienwerte erhalten & gestalten

Digitale Selbstlernangebote

Best Practice Videos

- Scheine und Steine – Junge Leute
- Staatliche Förderungen leicht erklärt
- Superkräfte des Bausparens
- Neue Chancen - Altersvorsorge-Bausparen*

E-Learning-Angebote

- Bausparen
- Baufinanzierung
- Altersvorsorge-Bausparen*

*Neuer Titel ab 2027, bisher Wohn-Riester

Vertrieb & Produkt im Fokus: Lösungen der BSH

Servicekunden-/ Privatkundenberatende

- Bauspargrundlagen einfach erklärt
- Top 6 Kundenansprachen Bausparen
- Praxiswerkstatt: Immobilienvorsorge mit Bausparen
- Signale erkennen rund um Wohnen
- Altersvorsorge-Bausparen (AVRG)
- Fit im System: Bausparen in agree21
- Fit im System: Bausparen im BankingWorkspace

Baufinanzierungsberatende

- Praxiswerkstatt: BSH- Lösungen clever in der Baufinanzierung einsetzen
- Öffentliche Fördermittel + Schwäbisch Hall
- Fit im System: Baufinanzierung in OKB-Immobilie (BankingWorkspace)

Individualkundenberatende

- Bausparen-Impulse für Firmenkundenberatende
- Kreativwerkstatt: Firmenkunden
- Kreativwerkstatt: Individualkunden

Digitalbank

- Inbound: Signale erkennen
- Outbound: Bausparpotenziale erkennen
- Bausparen digital erfolgreich beraten

Vertriebs-Training-Bank

Details & Anmeldung

Fit für Vertrieb

Vertriebs-Exzellenz

- Fit in der Vertriebsführung
- Vertriebsfitness am Telefon
- Ansprachefähigkeit im Kundengespräch
- Exzellenz im Vertrieb: Kaufen lassen

Vertriebliche Kundenreise im Ökosystem Bauen und Wohnen

- Kundenanlässe mit PIA frühzeitig erkennen
- Digitale Leads in Vertriebserfolge umsetzen
- Integration PIA/BWS/OKP in den Beratungsalltag
- SanierungsGuide in Wirkung bringen
- Energieberatung mit Novo zum Erlebnis machen
- Immobilienwerte erhalten & gestalten

Immobilienportfolio-Management

Werterhalt durch energetische Modernisierung

- Zertifizierung Modernisierungs- und Fördermittelberater
- Begleitung im Beratungsalltag
- Update Fördermittel & Beratung
- Re-Zertifizierung

Immobilie als Assetklasse in Private Banking / Firmenkunden

- Konzeption: Von der Idee zur Umsetzung
- Genossenschaftliches Mindset & Praxistraining für die Beratenden
- Begleitung im Beratungsalltag
- Best Practice und Trainingscenter

Professionalität im Maklergeschäft

- Maklergeschäft – im veränderten Marktumfeld
- Profi im Immobilieneinkauf
- Profi in der Immobilienvermarktung
- Neubaumakler

TOP-Themen 2027

Schwäbisch Hall Akademie
Drei Säulen für Ihren Erfolg

Starke Marke

- Jahrzehntelange Expertise im Vertrieb und 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 hohem Qualitätsanspruch
- Nah an Menschen, Trends und Herausforderungen der Branche

Aus einer Hand

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

Vertriebserfolg entsteht da, wo starke Partner zusammenspielen. Ausgehend von dem individuellen Bedarf der Bank vor Ort, unterstützen wir als Kompetenzzentrum die Vertriebsentwicklung im **Ökosystem Bauen, Wohnen und Immobilie**.

Unsere Ergebnisse sprechen für sich

Erfahrung & Reichweite

≈300

Banken vertrauen auf unsere Personalentwicklung

>14.000

Bankberater:innen haben bereits an unseren Formaten teilgenommen

>37.000

Teilnehmertage in Präsenz, digital und hybrid

>4.000

Veranstaltungen professionell umgesetzt

Team & Qualität

Ø 4,7* von 5 Sternen – hohe Zufriedenheit bei Teilnehmer:innen

Zertifizierte Trainer:innen mit fundierter Vertriebserfahrung

Hochrechnung 2026

Bereit für den nächsten Schritt?

Wir sind für Sie da



Christian Zeise

Leiter Vertrieb Schwäbisch Hall Akademie
Regionalmanager RD Nord-Ost, West & Spezial
Tel.: +49 151 17192503
christian.zeise@schwaebisch-hall.de



Tobias George

Regionalmanager RD Süd
Tel.: +49 151 74524746
tobias.george@schwaebisch-hall.de



Christina Schempp

Kommunikation und Organisation
akademie@schwaebisch-hall.de

