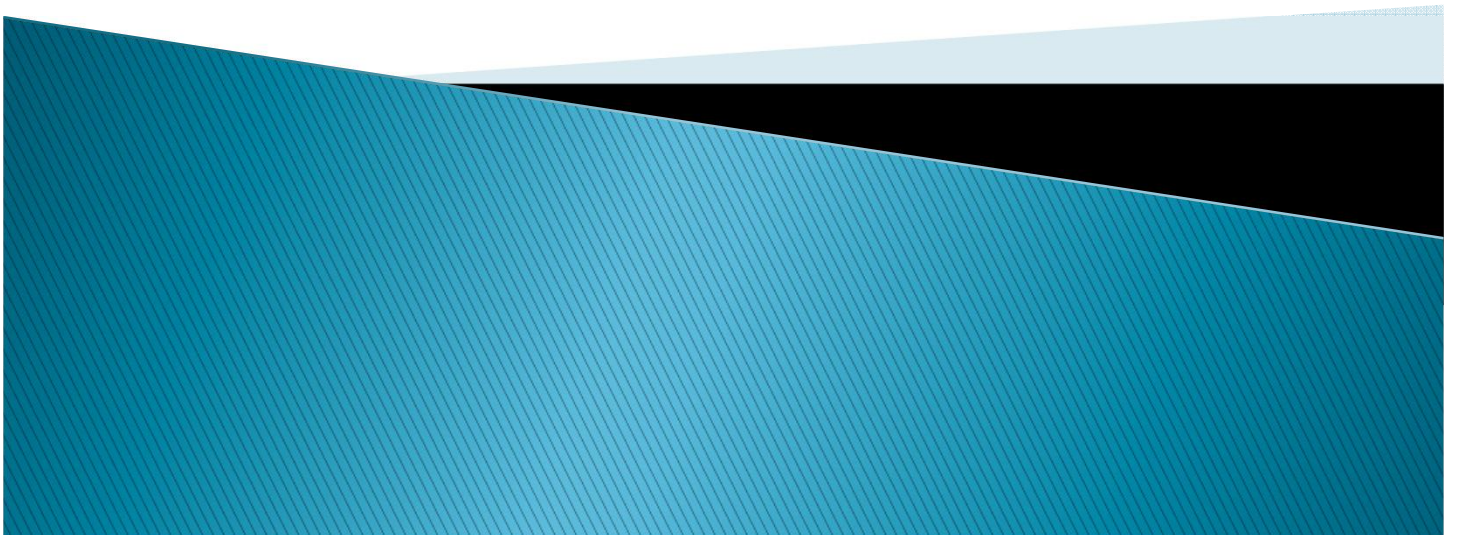


ADM-Startup

der
Vertriebsdirektion
Westbayern



ADM-Startup

Zielgruppe

Für alle neuen ADM der VD Westbayern, mit mindestens 3 Monaten Betriebszugehörigkeit.

Zielsetzung

Praxisbezogene Vertiefung des im GS1 und GS2 erlernten Wissens
Das eigene Unternehmen erfolgreich machen

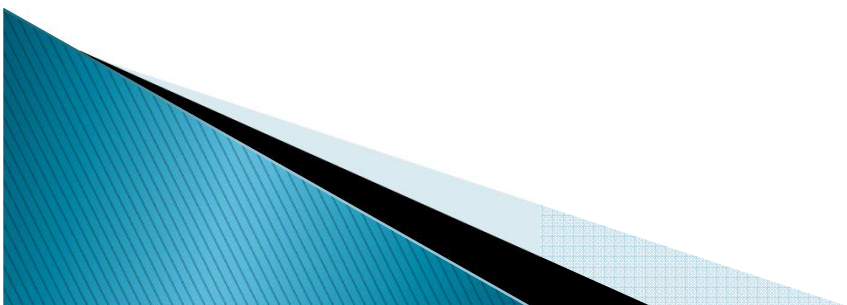
Inhalte

- ✓ Wichtiges zur Selbstständigkeit
- ✓ Wissenswertes
- ✓ Fachwissen
- ✓ Ganzheitliche Beratung
- ✓ BSHTOP
- ✓ BSHInfo
- ✓ Abstimmungsgespräche

Dauer

6 Seminartage verteilt auf 3 Steps

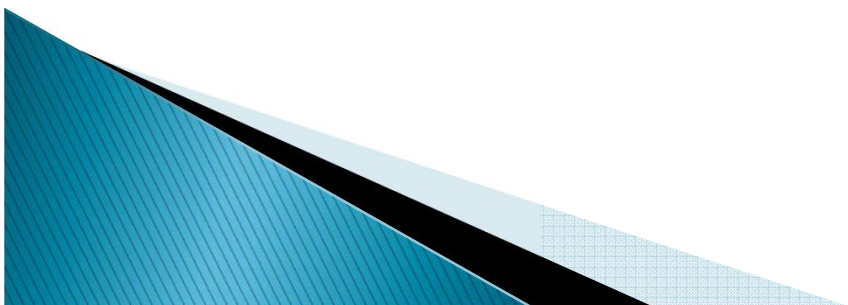
1 Praxistag



Inhalte

Step I (2 Tage)

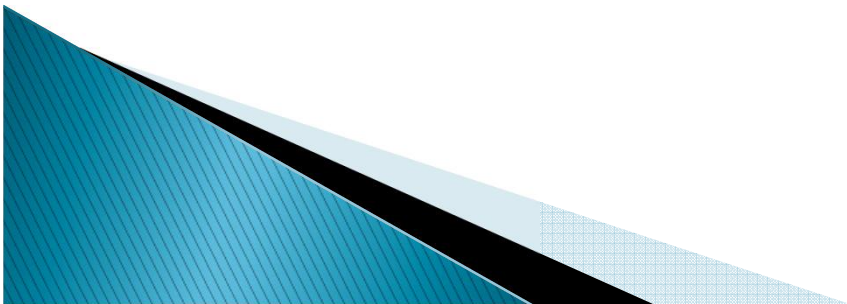
- ▶ Wichtiges zur Selbstständigkeit
 - ▶ Organisation
 - ▶ Die Bausparkasse Schwäbisch Hall
 - ▶ Mein Gebiet
 - ▶ Der Finanzverbund
 - ▶ Beraterselbstverständnis
 - ▶ Innere Einstellung wählen
 - ▶ Philosophie der gesamtheitlichen Beratung
 - ▶ Eigene Vorstellung
 - ▶ Moderation Analysegespräch
 - ▶ Kamingespräch
-
- ▶ Einstieg in BSHTOP
 - ▶ Ziele & Wünsche im Basisverkaufsgespräch
 - ▶ Erfolgreich im Bestand
 - ▶ Neukundengewinnung



Inhalte

Step II (2 Tage)

- ▶ Basisverkaufsgespräch
 - ▶ Wohnriester
 - ▶ RA
 - ▶ Adressmanagement
-
- ▶ Baufi-Startup



Inhalte

Step III (2 Tage)

- ▶ Analysegespräch mit Ziele & Wünsche
- ▶ BSHInfo
- ▶ Handling
- ▶ Eigene Auswertungen
- ▶ Zielanalyse
- ▶ BMA-Analyse

Einzelcoaching

- Praxisumsetzung der Seminarinhalte
- Vorbereitung auf die Trainingsbank

