



Aufbruch in die neue Realität der Bankberatung.

NEUE FREUDE.
FRISCHER ANTRIEB.
MESSBARE ERFOLGE.

—

reinhardlindner.com

L·I·K·E® Banking

Exzellenz macht Freude.

Die Veränderungen in
der Finanzwirtschaft
stehen am Beginn
einer historischen
Neuausrichtung.



Dr. Reinhard Lindner, MBA
Senator h.c.
Unternehmensberater
und Managementtrainer

LOYALITÄT
IDENTIFIKATION
KOMPETENZ
EXZELLENZ
—

reinhardlindner.com

Gestalten Sie diese neuen Entwicklungen
von Anfang an konsequent mit, wo es am
wirksamsten ist:

- mit den Menschen in Ihrer Bank,
- mit Ihrer Unternehmenskultur und
- an allen Stellhebeln einer werteorientierten
Strategie in Vertrieb und Organisation.

Schreiben Sie gemeinsam mit unserem Team
ein neues Kapitel Ihrer Bankengeschichte: mit
neuer Freude am Tun, emotionalem Engagement
und einer messbaren Steigerung der Ergebnisse.

Dr. Reinhard Lindner, MBA & Team

L.I.K.E.® ist eine systemische Trainingsmethode speziell für Bankmitarbeiter/-innen, um Kompetenzen für die neue Realität der Branche zu perfektionieren.

Like Banking ist die Weiterentwicklung des Erfolgsprogrammes TSP (Top Selling Professional).

Es handelt sich um ein Personal- und Organisationsentwicklungsprogramm, welches die entscheidenden Vertriebsfragen eines Kundenberaters in einer neuen Qualität beantwortet.

Like Banking ist das erste Trainingsprogramm, welches den Return on Investment garantiert (d.h. Erfolg oder Geld zurück).

Trainingsmodalität: Fünf eintägige Trainingsmodule im Abstand von jeweils einem Monat

Zielgruppe: Kundenberater

Location: in Ihrem Unternehmen

Abschluss: L.I.K.E.® Banking Zertifikat

Durchführungsdauer: 6–9 Monate, jedoch nur 6 Tage Arbeitsabwesenheit der Teilnehmer

Das Erfolgsrezept von L.I.K.E.® Banking ist kein Geheimnis. Sondern ein ganzes System.

Die L.I.K.E.® Banking Erfolgsbausteine

1

–

Das **personaldiagnostische Verfahren profilingvalues®** bildet die Fähigkeiten der Mitarbeiter/-innen ab und auch deren Entwicklungspotenziale: wertschätzend und valide; ein seriöses Feedback, mit dem man sich identifizieren kann.

Great Sales Force® (GSF) macht klar, wie viel Vertriebspotenzial bisher ungenützt ist und was die erfolgshemmenden Faktoren und die aktuellen Erfolgstreiber sind: Fokussierung auf eine neue Exzellenz.

2

–

Die **Trainingsmodule** geben konkrete Antworten auf jene Vertriebsfragen, an denen auch erfahrene und top ausgebildete Berater/-innen in der neuen Realität an ihre Grenzen stoßen: neue Kompetenzen mit Wissen, Können, Werten und Tugenden.

3

–

Kreative Methoden schaffen **Freude beim Trainieren** und bringen das Gelernte in die unbewusste Kompetenz: Wissen wird zum „automatischen“ Können und kann auch unter Druck authentisch abgerufen werden.

4

–

Abschließende Projektarbeiten und die damit verbundene **Zertifizierung** bringen die Berater/-innen in die **Eigenverantwortung** und sichern den **Return on Investment**. Loyalität macht sich bezahlt.

5

–

Video-Tutorials gewährleisten die Nachhaltigkeit des Gelernten und machen das Wissen jederzeit und auf eine zeitgemäße Weise zugänglich.

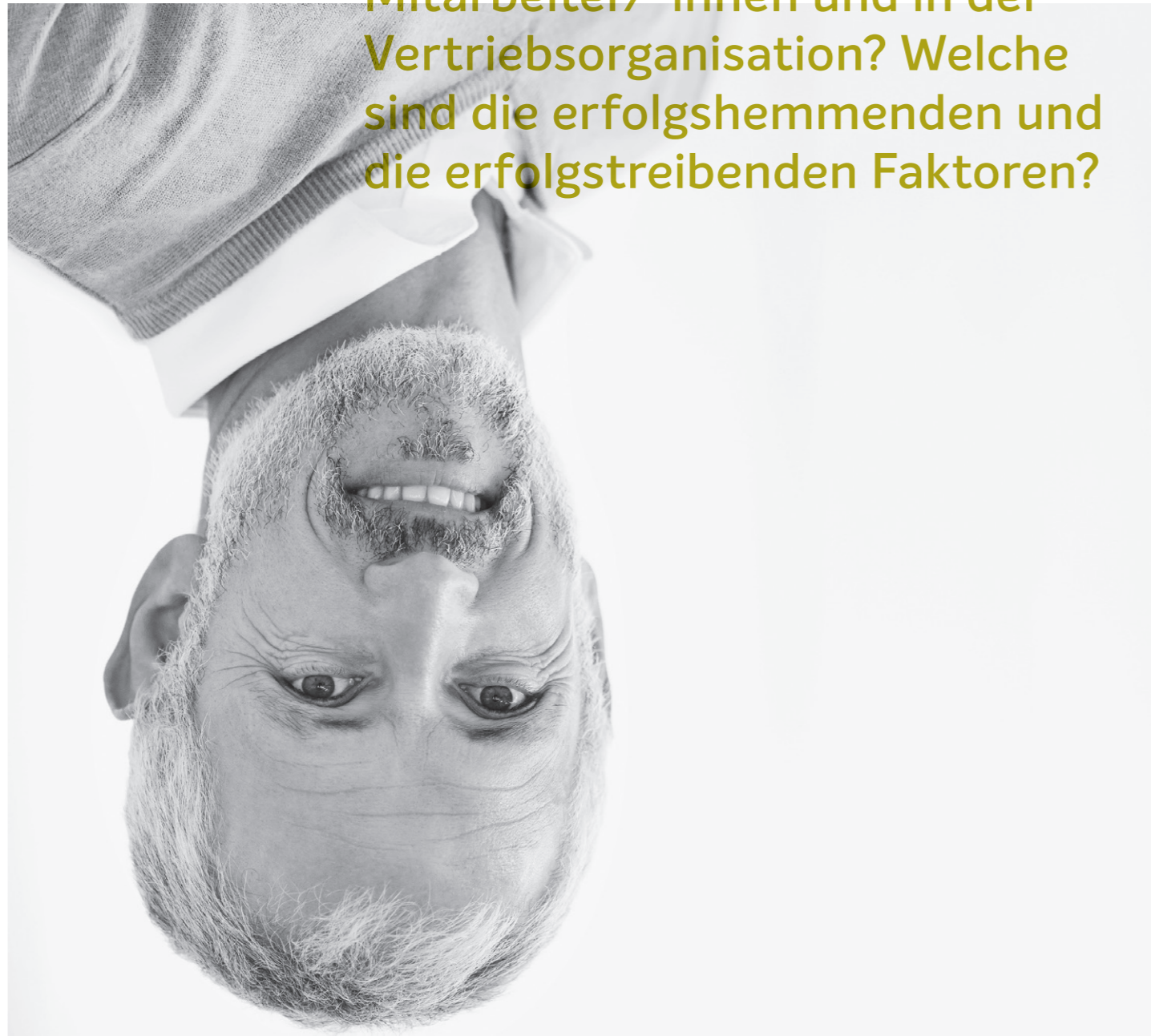
6

–

L.I.K.E.® Banking hat einen starken **Teambuilding**-Charakter. Gemeinsames Training, gruppenbezogene Projektarbeiten und die daraus resultierenden messbaren Erfolge formen Ihr Team zu einem Dreamteam.

1

Klarheit ist der beste Ratgeber: Wie viel Potenzial steckt in den Mitarbeiter/-innen und in der Vertriebsorganisation? Welche sind die erfolgshemmenden und die erfolgstreibenden Faktoren?



Den Mitarbeiter/-innen Aufmerksamkeit schenken und sie in ihrer ganzen Persönlichkeit wahrnehmen – das ist Ausdruck echter Wertschätzung.

Mit dem personaldiagnostischen Verfahren **profilingvalues®** gelingt ein idealer Start für einen neuen Anfang.

Great Sales Force® zeigt das Potenzial für die Produktivitätssteigerung auf.

ES WIRD ERKENNBAR

- Welche Fähigkeiten bereits vorhanden sind und welche Entwicklungspotenziale in den Mitarbeiter/-innen stecken. Ein 20-Minuten-Online-Verfahren.
- In welchen möglichen Komfortzonen es sich Ihre Mitarbeiter/-innen gemütlich gemacht haben.
- Wie die Mitarbeiter/-innen sich selbst und ihr Berufsbild sehen und wie sehr sie sich damit identifizieren.
- Wie stark die momentane Aufmerksamkeit auf den Fähigkeiten liegt, also auf dem alles entscheidenden „Wollen“.

Welche Rahmenbedingungen herrschen in der Organisation, um die Mitarbeiter/-innen optimal in die neue Realität im Bankwesen zu begleiten.

Mit **Great Sales Force®** erhalten Sie eine DNA Ihres Vertriebes und Sicherheit für die daraus abzuleitenden Maßnahmen.

Great Sales Force® ist der unverzichtbare Sicherheits-Check, der eine volle Entfaltung und Wirksamkeit von L.I.K.E.® ermöglicht und garantiert. Es ist ein klarer Befund, der Fakten von Vermutungen und echte Barrieren von Ausreden trennt.

Er zeigt, welche Rahmenbedingungen vorherrschen, welche Einstellungen zu registrieren sind und in welche Richtungen sich alles entwickeln muss.

DAS ERGEBNIS

In einem vertraulichen Feedbackgespräch erhalten die Mitarbeiter/-innen auf wertschätzende Weise Klarheit über ihre Talente und ihre Entwicklungsfelder. Sie geben ein verbindliches Versprechen ab, an ihrer Weiterentwicklung zu arbeiten. Eine gemeinsame Basis und das nötige Vertrauen zwischen Mitarbeiter/-innen und Trainer/-in sind geschaffen!

Great Sales Force® errechnet – basierend auf den Angaben der Mitarbeiter/-innen – wie viel Prozent des Umsatzpotenzials derzeit nicht genutzt werden.

Die Führungskräfte können die erfolgshemmenden Faktoren aus dem Weg räumen und die Mitarbeiter/-innen stärker in die Verantwortung bringen, um die Umsatzpotenziale zu heben.



2

**Der Weg in die neue Realität:
Praxistransfer ist der Motor
einer ständigen Entwicklung.
Das neue Können beweist
Kraft.**

Vertraute Regeln reflektieren, persönliche Strategien entwickeln und probieren, was geht: Das Aktiv-Werden schafft neue Bilder im Kopf und neue Möglichkeiten im Markt.

ES WIRD ERKENNBAR

Nur wenn die Berater/-innen wissen, wo und wie sie konkret argumentieren können, werden sie das auch tun.

Die Schritte von den Werten zu neuen Tugenden in der Praxis bringen spontane Erfolgserlebnisse und unterstützen die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen.

Selbst bestens ausgebildete Berater/-innen sind für konkrete Antworten auf folgende Fragen dankbar:

- Wie kann ich das Geschäftsmodell der Bank glaubhaft argumentieren, sodass die Kunden darin einen echten Mehrwert erkennen und auch bereit sind, dafür zu bezahlen?
- Wie gelingt es Berater/-innen ihre Zeit proaktiv und wertschöpfend am Kunden zu verbringen, trotz verschärfter Regularien und Administrationsflut?

- Was sind wirkungsvolle Strategien, um auch große Differenzen bei Preisen und Konditionen zu überbrücken?
- Was sind die Geheimnisse für eine stabile und wertschätzende Kundenbindung, um auch neuen Mitbewerbern (z.B. Autohäuser, Möbelhäuser, Amazon, Autofahrerclubs und künftig auch Google, Facebook & Co) erfolgreich entgegenzuwirken?
- Was können Berater/-innen dazu beitragen, das unternehmerische Risiko der Bank zu reduzieren, ohne dabei die Beziehungsebene zu gefährden (Ablehnen von Krediten, Nachfordern von Sicherheiten etc.)
- Wie lautet eine effiziente Strategie in der Neukundengewinnung?

DAS ERGEBNIS

Das L.I.K.E.® Trainingsprogramm liefert exakt die Antworten auf diese erfolgsentscheidenden Fragen in einer unvergleichlichen Qualität.

Dies eröffnet völlig neue Perspektiven im Verkauf.

„Was hinter uns liegt und was vor uns liegt, sind Winzigkeiten im Vergleich zu dem, was in uns liegt.“ – Oliver Wendell Holmes

Nur wer in der Lage ist, sein persönliches Erfolgsprogramm auch unter Druck abzurufen, beherrscht es wirklich. Das Zauberwort heißt: Übung.

Ein tagtäglicher Praxistest, der immer mehr Freude macht, je öfter man ihn besteht.

ES WIRD ERKENNBAR

Die neue Realität verlangt andere Verhaltensmuster: Wir müssen Routinen entlernen, Einstellungen überprüfen und neue Denk- und Arbeitsprozesse vertiefen.

Berater/-innen lernen auf eine attraktive und zeitgemäße Weise zu trainieren und werden dabei von digitalen Medien unterstützt.

Sich kontinuierlich weiterzuentwickeln wird zur Selbstverständlichkeit. Das Training wird zu einem fixen Bestandteil des Berufsalltags.

Die Teilnehmer übersetzen das Gelernte in ihre eigene Sprache und bleiben so authentisch.

DAS ERGEBNIS

Die Berater/-innen fühlen sich selbst in herausfordernden Situationen (selbst-)sicher und sind in der Lage, Kundengespräche in einer außergewöhnlich hohen Qualität zu führen.

Sie sind fit, um nicht nur in der neuen Realität der Bankenwelt zu bestehen, sondern um auch außerordentlich „performen“ zu können.

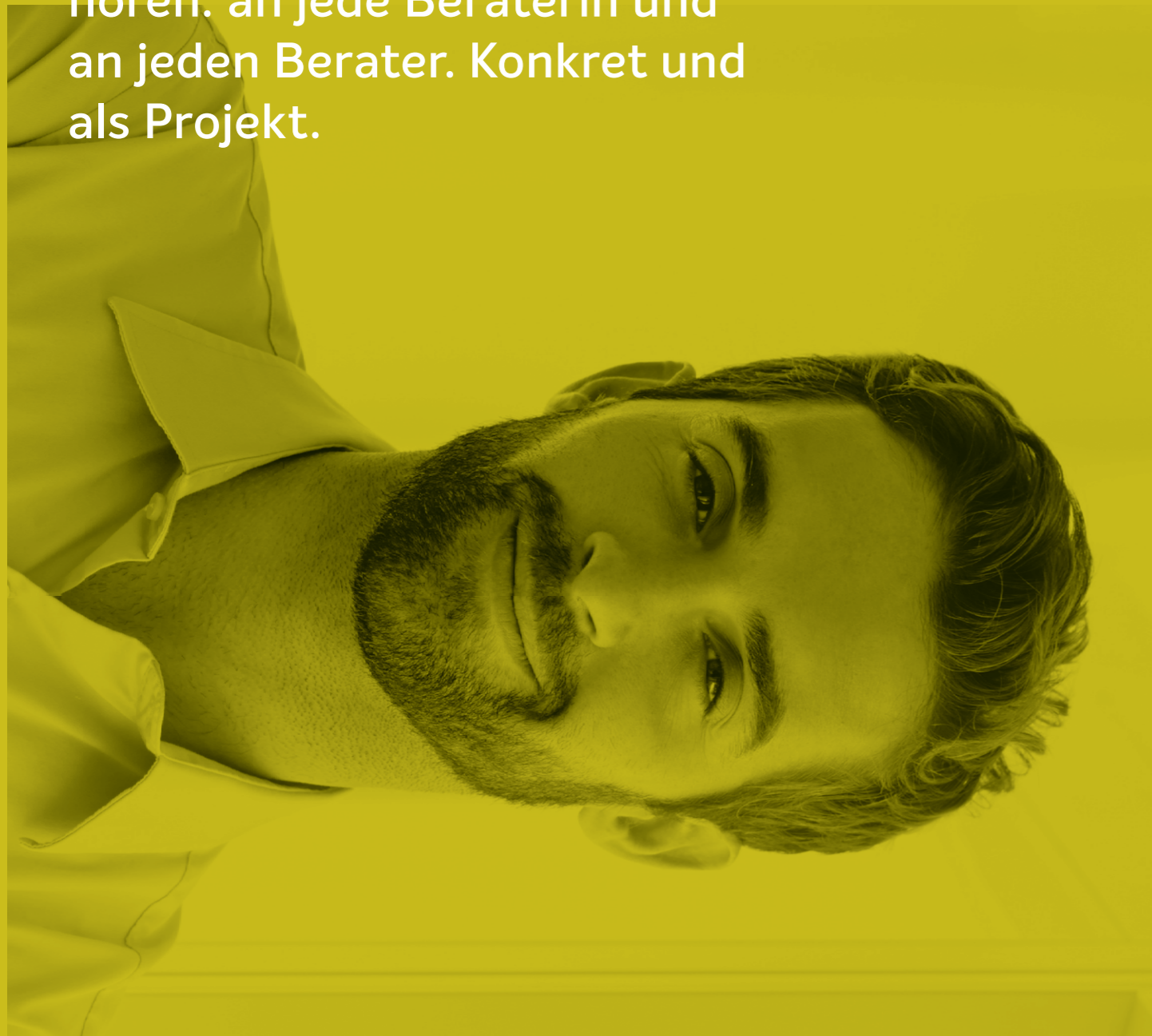
3

Von der Theorie in die Praxis:
neue Kompetenzen entdecken,
stimulieren, koordinieren und
konsequent praktizieren.



4

Verantwortung und Aufgaben dorthin geben, wo sie hingehören: an jede Beraterin und an jeden Berater. Konkret und als Projekt.



Jede Investition muss sich rechnen. Materiell und immateriell. Und der L.I.K.E.[®] Prozess ist ganz auf das Gewinnen ausgerichtet: auf das Gewinnen von Vertrauen, von intrinsischer Motivation und einer neuen Qualität in der Beratung.

Damit sichern und garantieren wir den Return on Investment.

ES WIRD ERKENNBAR

Erst die Verknüpfung von Wissen, Können und Motivation führt zu jenem Know-how, das in der neuen Realität messbare und wirtschaftliche Erfolge liefert.

Im Rahmen des L.I.K.E.[®] Prozesses führen die Berater/-innen selbstgewählte Projekte im Team durch, die mit der Unternehmensstrategie der Bank abgestimmt sind und auf die Zielerreichung einzahlen.

Die Projekte erfordern umfassendes Denken und den Einsatz der erlernten vier Kompetenzen und deren Verknüpfung:

- **Produktkompetenz**
- **Marktkompetenz**
- **Verhandlungskompetenz**
- **Planungskompetenz**

DAS ERGEBNIS

Rentabilität wird von einer rechnerischen Größe zu einer konkret fassbaren Aufgabe, die stimuliert und motiviert. So bekommen Sie nicht nur konkrete Ergebnisse, sondern auch handfeste Grundlagen für qualifizierte und faktenbasierte Mitarbeiter- und Führungsgespräche. Sie und Ihr Team haben den Zugang in die neue Realität gefunden. Ein guter Grund, diese Zukunftsfitness auch anerkennend zu zertifizieren.

5

Über 70 Video-Tutorials als digitales Nachschlagewerk; Inspiration und geistiges Betriebssystem für die zertifizierten Berater/-innen.



In der neuen Realität sind analog und digital untrennbar miteinander verbunden. L.I.K.E.® ist ein crossmediales Programm, in dem sich die Vorteile beider Welten für das Entwickeln und Aktualisieren neuer Qualitäten und Kompetenzen gegenseitig und wechselseitig unterstützen.

DAS ERGEBNIS

–

Sie können sich in Ihren Führungsgesprächen immer auf eine gemeinsam erlebte und damit auch „verbindlich“ gewordene Basis beziehen und die etwa vier- bis fünfminütigen Videos zum Gegenstand von Meetings, Besprechungen und Ideenkonferenzen machen.

So werden die Inhalte nicht nur aktuell gehalten, sondern immer wieder neu in Erinnerung gebracht: als Guideline für Sie und als motivierende Reminder für Ihre Berater/-innen.

Produktive Teamarbeit ist keine Selbstverständlichkeit: Wir alle müssen lernen, wie man in der neuen Realität eigene Stärken mit anderen verbindet und zu einem größeren Ganzen zusammenführt. Erst dann wird ein wachsender Erfolg für alle daraus.

Aber Kooperation funktioniert nur zwischen selbstbewussten Menschen, die ihre Qualitäten kennen und bejahen und den Schulterschluss mit anderen als Verstärkung erleben und nicht als Eingeständnis von Schwächen.

Deshalb ist auch das Formen von Teams integrierter Bestandteil von L.I.K.E.® und steht als Höhepunkt am Ende des Prozesses.

DAS ERGEBNIS

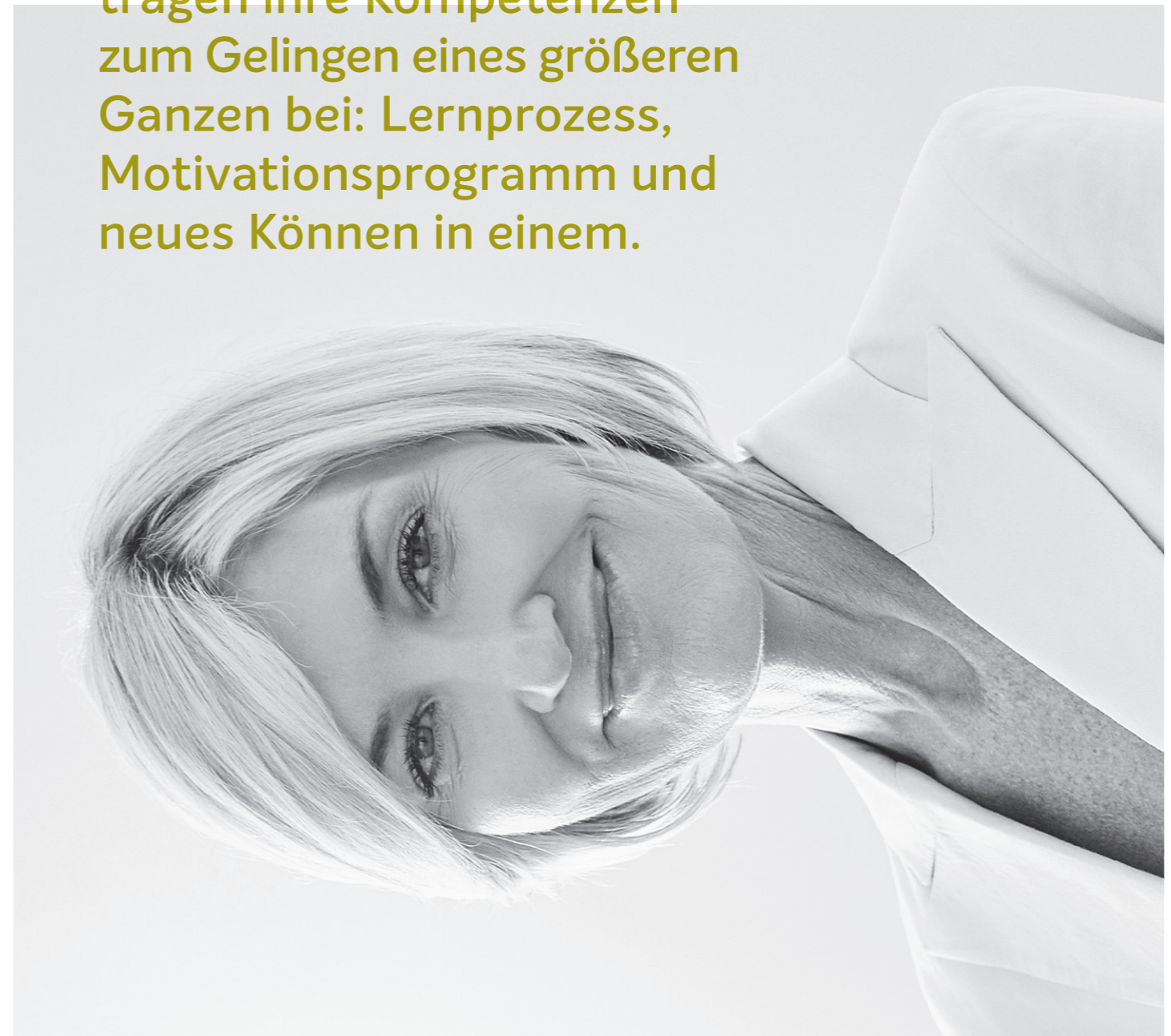
–

Wenn Menschen etwas gemeinsam erleben, haben sie für ihre Zukunft etwas gemeinsam: So kann L.I.K.E.® auch als Teamtraining verstanden werden; denn es ist mehr als nur ein Appell an eine gute Zusammenarbeit: L.I.K.E.® ist eine logische und konsequente Fortsetzung des Gelernten mit den Mitteln der Kooperation „by doing“.

So können Sie mit erstaunlichen Synergien rechnen, mit neuen Ideen und einer Teamqualität, die auf persönlichen Einsichten, Stärkeprofilen und erlebter Wertschätzung beruht und sich buchstäblich „von selbst“ immer weiter verstärkt.

6

**Keiner ist so klug wie alle.
Denker, Fühler und Macher
tragen ihre Kompetenzen
zum Gelingen eines größeren
Ganzen bei: Lernprozess,
Motivationsprogramm und
neues Können in einem.**



L.I.K.E.[®] Banking ist die neue Generation von Top Selling Professional (TSP): Markterfolg, der in die Zukunft weist.

KUNDENSTIMMEN

„Mit dem Top Selling Professional (TSP) wird eine neue Qualität im Bankenvertrieb eingeläutet! Das auf systemischem Wissen aufgebaute Personalentwicklungsprogramm stellt einen Paradigmenwechsel im Verkaufs- und Beziehungsdenken zum Kunden dar.

Ein entscheidender Punkt dabei ist die wissenschaftliche Personaldiagnostik im Vorfeld zu diesem Training. Somit ist gewährleistet, dass die richtigen Personen weiterentwickelt werden. Dieses Zertifizierungsprogramm wird individuell angepasst und durch die Trainer/-in professionell abgewickelt.

Der Entwicklungssprung der Teilnehmer ist rasch spürbar und lässt sich in erzielten, verbesserten Ergebnissen auch nachvollziehen.

Wir sind stolz, als erste Tiroler Raiffeisenbank TSP erfolgreich im Haus eingeführt zu haben. Die Begleitung ist individuell, hochprofessionell und eine ausgezeichnete Investition in die Zukunftsfähigkeit des Verkaufes!“

Dir. Peter Grassl
CMC Vorstand Markt
Raiffeisen Regionalbank Hall in Tirol eGen

„Nach intensiven Recherchen und einer Vielzahl von Vergleichen bin ich davon überzeugt, dass es im deutschen Sprachraum kein weiteres Qualifizierungsprogramm gibt, welches die entscheidenden Fragen eines/r Bankberaters/-in der Zukunft mit solcher Klarheit und Effektivität beantwortet.

Die einzelnen Bausteine des, von Reinhard Lindner entwickelten, TSP-Programmes haben selbst die langgedienten und durchaus kritischen Berater/-innen unserer Bank überzeugt und nachhaltig begeistert.“

Mag. Johann Kollreider
Mitglied des Vorstandes
Hypo Tirol Bank AG

„Wie habe ich das Qualifizierungsprogramm erlebt: TSP ist eine unvergleichbare Seminarserie und es hat mir Spaß gemacht. TSP hat mein Berufsbild neu definiert, mit dem ich mich wieder identifizieren kann. Die Seminartage waren intensiv, aktiv gestaltet und motivierend, das Vermittelte auch umzusetzen.

Mein persönlicher Nutzen:
Beratungen haben eine neue Qualität. Die Sicherheit beim Kundengespräch, auch mit anspruchsvollen Kunden, wird in jeder Phase spürbar.

Nutzen für die Bank:
Gespräche mit Qualität fördern eine gute Kundenbeziehung, die Kundenbindung und die Zufriedenheit der Kunden und sichern somit den langfristigen Erfolg ab.“

Petra Lauss
Kundenberatung
Raiffeisenbank Region Rohrbach

Das L.I.K.E.[®] Team:
Begeisternd für die Menschen.
Kompetent in der Sache.
Kreativ in der Methode.

LOYALITÄT
IDENTIFIKATION
KOMPETENZ
EXZELLEENZ

—

reinhardlindner.com

L.I.K.E.

Reinhard Lindner e.U.®

Industriestraße 258/2

2722 Weikersdorf

T +43 2638 880 73

office@reinhardlindner.com

reinhardlindner.com

Druckauflage 1, Jänner 2018

Gestaltung und Konzept: heidlmair.com

L.I.K.E.® Banking