ZIPPENFENNIG
make sales flow

ZIPPENFENNIG sales performance · Leistungsübersicht

Sales-Training für Private Banking und Wealth Management

Module, Formate und Zielgruppen auf einen Blick

Wir trainieren Relationship Manager und Führungskräfte im Private Banking und Wealth Management. Praxisnah, im Intervall und mit Transfer in das nächste Kundengespräch. Seit 2003 am Markt, seit 2006 im Private Banking, spezialisiert auf den DACH-Raum.

make sales flow – damit Ihre Berater mit wachsender Leichtigkeit mehr Akquise-Erfolg haben.

Für wen wir arbeiten

Ihr Haus	Ihre Teilnehmenden
Private-Banking-Divisionen von Banken – skalierbar für Teams von 15 bis über 100 Relationship Managern	**Sales-Training:** Associates, Wealth Experts, Wealth Manager, Wealth Planner, Investment Advisors, Experten mit Kundenkontakt
Unabhängige Vermögensverwaltungen – passend für Boutique-Teams von 5 bis 15 Beratern	**Sales-Leadership:** Team-, Marktgebiets- und Bereichsleiter – neue und erfahrene Führungskräfte
Family Offices – Teams, die Mandate gewinnen und Familien langfristig begleiten	

Unsere Kunden: führende Großbanken und Privatbanken in Deutschland, Österreich und der Schweiz – eine Auswahl finden Sie in unserer Referenzbroschüre. Über Inhalte unserer Projekte sprechen wir vertraulich.

Die Trainingsmodule

Neukunden gewinnen

Modul	Ihr Nutzen	Für wen
Akquise	Ihre Berater entwickeln eine eigene Akquise-Strategie und gewinnen genug Erstgespräche.	Berater mit Neukundenziel
Erstgespräche	Vertrauen aufbauen, sich klar positionieren, die Vermögenssituation verstehen – bis zum Ja für das Zweitgespräch.	Berater mit Neukundenziel
Lösungs-Pitch, Preis, Abschluss	Für die Lösung begeistern und souverän zur Entscheidung führen – zu guten Konditionen.	Berater mit Neukundenziel
Onboarding neuer	Ein strukturierter Start, damit neue RM schnell ihre Alt-Kunden gewinnen.	Neu eingestellte RM

Bestandskunden entwickeln

Modul	Ihr Nutzen	Für wen
Share of Wallet erhöhen	Kunden wirkungsvoll auf Erhöhung und Erweiterung ansprechen und Potenziale ausschöpfen.	Berater mit Kundenbestand
Preisverhandlung	Preis-Psychologie und Framing beherrschen: bestmögliche Konditionen bei hoher Kundenzufriedenheit.	Berater in Konditionengesprächen
Shift in die Vermögensverwaltung	Assets veredeln: die passende Vermögensstruktur für den Kunden und für Ihr Haus.	Berater in Shift-Gesprächen
Retention	Exzellente Betreuung und Storytelling, damit möglichst viele Kunden bleiben.	Berater mit Kundenbestand
Stetig Empfehlungen gewinnen	Systematisches Empfehlungsmanagement mit dem ELITE-REF-System füllt die Pipeline.	Berater mit Kundenbestand
Praxisfälle intensiv	3 Stunden in kleiner Gruppe: konkrete Lösungen für anspruchsvolle Fälle aus dem eigenen Alltag.	Berater, die regelmäßig üben wollen

Sales-Leadership

Modul	Ihr Nutzen	Für wen
Wirkungsvolles Sales-Feedback	Klares, annehmbares Feedback, das Verhalten verändert und Leistung kontinuierlich steigert.	Alle Führungskräfte
Coaching-Gespräche	Mitarbeitende finden eigene Lösungen – Empathie verbunden mit Zielorientierung.	Alle Führungskräfte
Training on the Job	Kundengespräche gemeinsam vorbereiten, begleiten und auswerten – mit Feedback vom Trainer an die Führungskraft.	Team- und Bereichsleiter
Meetings, die wirken	Meetings strukturiert und aktivierend führen, damit jeder Input geben kann.	Alle Führungskräfte
Performance-Dialoge	Ergebnisse, Feedback und Ziele in einem Gespräch verbinden, das motiviert.	Alle Führungskräfte

Formate

Kein Seminar. Ein System. Wir kombinieren die Formate zu einem Intervalltraining über 6–12 Monate:
Lernen – Anwenden – Reflektieren – Vertiefen.

Format	Was es leistet
Live Präsenz	Intensiv-Training in Kleingruppen – ideal sind 6 Teilnehmende, abgestimmt auf Ihre Wünsche. Praxisnahe Rollenspiele an Fällen aus dem Teilnehmerkreis – für besonders anspruchsvolle Berater mit professionellen Seminarschauspielern.
Live Online	Interaktive Sessions mit Breakout-Gruppen – für Vertiefung, Reflexion und Fallbesprechung zwischen den Präsenzmodulen.
Training on the Job	Begleitung realer Kundengespräche mit strukturiertem Feedback. Der wirksamste Hebel für den Transfer.
1:1 Coaching	Individuelle Begleitung im vertraulichen Rahmen, in Präsenz oder online.
Transfer-Unterstützung	Vorbereitungsaufgaben, Praxisaufträge zwischen den Modulen, „Ask me anything“-Sessions und laufende Abstimmung mit den Führungskräften.
Online Akademie	Transfer-Format zum Wiederholen und Vertiefen zwischen und nach den Live-Formaten. Separat buchbar.

So arbeiten wir zusammen

1. **Erstgespräch.** 30 Minuten, kostenlos, vertraulich. Wir klären Ihre Ziele und wo der größte Hebel liegt.
2. **Verstehen.** Gespräche mit Führungskräften und künftigen Teilnehmenden, Analyse Ihrer Unterlagen und Abläufe, Sammeln echter Praxisfälle.
3. **Entwickeln.** Wir stimmen das Konzept gemeinsam mit Ihnen ab und bauen auf Ihren bestehenden Prozessen auf.
4. **Umsetzen.** Das Intervalltraining läuft über 6–12 Monate – vom Kick-Off über Intensiv-Training, Training on the Job und Online-Vertiefung bis zum Kick-ON.
5. **Sichern.** Ihre Führungskräfte übernehmen den Transfer. Die Evaluation erfolgt auf vier Ebenen: Reaktion, Lernen, Verhalten, Ergebnis.

Was ZIPPENFENNIG auszeichnet

Spezialisiert. Nur Private Banking und Wealth Management. Udo Zippenfennig ist ehemaliger Banker und begleitet seit 20 Jahren Private-Banking-Teams im DACH-Raum.

Intervall statt One-Shot. Verhalten ändert sich nicht in zwei Tagen. Deshalb wechseln sich Trainingsmodule und Praxisphasen ab.

Üben, wo es zählt. Rollenspiele, die sich wie echte Kundengespräche anfühlen – auf Basis realer Situationen aus dem Private Banking. Für besonders anspruchsvolle Berater zusätzlich mit Seminarschauspielern.

Führung eingebunden. Ihre Führungskräfte lernen mit und sichern den Transfer im Alltag. So bleibt die Wirkung über das Training hinaus.

Kontakt

Sie möchten besprechen, wie ein Programm für Ihr Team aussehen kann? 30 Minuten. Kostenlos. Vertraulich.



Udo Zippenfennig
Geschäftsführer & Senior Sales Trainer
ZIPPENFENNIG sales performance GmbH
Besenstiel 54 · 77876 Kappelrodeck

T +49 (0) 7842 · 99 41 45
wirkung@zippenfennig.de
www.zippenfennig.de/kontakt.html

ZIPPENFENNIG
make sales flow