

Referenzliste

Erfolge im Rahmen unserer Praxisprojekte – siehe auch Referenzgeber – überzeugen Sie sich selber und fragen Sie Ihre Berufskollegen(innen)!

Verkauf-/Beratung:

- Klarheit für die Vor-/Nachbereitung/Durchführung von Beratungsprozessen
- Einführung/Entwicklung eines Analyseleitfadens (nur ein Leitfaden für die Analyse, der modular einsetzbar ist – zum Kontakt im CRM gespeichert wird und im Folgejahr überarbeitet werden kann)
- Wesentliche Steigerung des Cross-selling-Verhaltens durch systemische Einbindung wichtiger Bereiche
- Umsetzung einer praxisorientierten Verkaufstaktik durch den optimalen Aufbau des Analyseleitfadens (Bilder, wertorientierte Fragen, Aktivierung und Involvement des Kunden)
- Verkauf geht mehr in die „Breite“ – Aktivierung von Mitarbeitern – insbesondere auch sehr schnelle und wirkungsvolle Einführung jüngerer Mitarbeiter in den Verkauf
- Höhere Schlagfertigkeit und Abschlussquote, wesentliche Steigerung der rhetorischen Fähigkeiten der Berater(innen)
- Aktive Ansprache aller Kunden – denn oft werden immer die gleichen Kunden ausgewählt – durch Einführung einer Gesamtkundenliste pro Berater (alle Kunden – alle Abläufer in einer Matrix – dadurch bekommt der Berater einen wirklichen Überblick über seine Kunden und Chancen)
- Bessere Visualisierung im Verkauf (Schaubilder, die wirken – „ein Bild sagt mehr als tausend Worte“)
- Forcierung des Produktverkaufs gerade bei Produkten/Produktgruppen, die bisher kaum oder zu wenig verkauft wurden (z.B. Forcierung Welcomebausparer, Forcierung Wertpapierverkauf,...)
- Individuelle Weiterentwicklung durch Live-Coachings (persönliche Tipps für jeden Beratertypen individuell – schnell umsetzbare Hilfsmittel,...)
- Umsetzung regional.digital (Einsatz von Videos in der Beratung, etc.)

Vertriebsorganisation/Organisation/Betriebskultur

- Flexibilisierung der Aufbauorganisation
- Einsatz von Experten und Kompetenzcentern
- Einführung einer Assistenz mit Ticketingsystem
- Aktivierung/Organisation Schaltermitarbeiter für Assistenzarbeiten und damit Erhöhung der Produktivität und Förderung der Zusammenarbeit zwischen Schaltermitarbeitern und Beratern
- Einführung eines Telefenteams – Berater ohne Termine bekommen Termine ☺
- Einrichtung des Lotus-Notes-Arbeitsplatzes (gleiche Kalender, Nutzung Aufgabenmanagement; Organisation von Zugriffsrechten)
- Erstellung VIP Vertriebs-Informationen-Portal (alle Vertriebsinformationen werden in einer zentralen Vertriebsdatenbank dokumentiert – dadurch wesentlich mehr Klarheit, Aktualität und schnellere Zugriffe – bessere Einbindung der Produktverantwortlichen)
- Umsetzung der „Prospektlosen“ Bank (Reduzierung der Umweltbelastung, höhere Aktualität, saubere Schalter und Büros!)
- Optimierung der Öffnungszeiten
- Umsetzung eines dualen-Bildschirmkonzeptes
- Optimierung von Bildschirmarbeitsplätzen (Design, Ergonomie, Einsatz in der Beratung)
- Einsatz moderner Medien in der Beratung (z.B. Einsatz von i-Pads in der Jugendberatung,...)
- Zentralisierung Telefon – weg vom Schalter bzw. von der Beratung
- Einführung der Chat-Funktion im Berateralltag (Vermeidung von Störungen, Optimierung der Kommunikation)
- Professionelle Nutzung von CRM-Systemen für das tägliche Arbeiten
- Stärkung des „Wir-Gefühls“ durch klare Aufgaben und Ziele und durch die Einbindung der Mitarbeiter(innen)
- Entwicklung/Vereinfachung Controlling-/Vertriebssteuerung
- Beratertraining/Konzeptverkauf
- Optimierung Produk-/Dienstleistungspolitik

Führung:

- Einführung bzw. Aktivierung/Professionalisierung der 2. Führungsebene – spürbar wirksameres Führen im Alltag
- Optimierung der Kommunikation/Information (wirkungsvollere, professionellere Teambesprechungen)
- Aktivere Unterstützung von Mitarbeitern (Hospitalation, Training,...)
- Optimierung Teamplanung/Teamorganisation
- Stärkere Übernahme von Führungsaufgaben durch die zweite Führungsebene
- Aktivere Beteiligung – auch i. S. von Rückmeldungen bzw. Einbringungen bei Sitzungen
- Hilfe/Coaching für Führungskräfte – bei allgemeinen, praxisrelevanten Führungsfragen
- Führen mit dem Shopfloor-Management-Ansatz

Marketing:

- Marketingcheck
- Agenturwettbewerb zur Findung einer neuen grafischen Identität mit mehr regionaler Individualität
- Erstellung eines Marketingplans
- Optimierung des Außenauftritts der Bank im baulichen Sinne (Fassade, Vorplatz, Beleuchtung, Schaufenster...)
- Optimierung des Außenauftritts der Bank (Fahnen, Schilder, Transparente,...)
- „Face-Lifting“ des Innenbereichs „Modernisierung von Bankstellen“ mit einfachen, oft günstigen Investitionen
- Modernisierung der Website
- Aktivierung/Nutzung neuer Medien (Facebook, Twitter, You-Tube,...)
- Modernisierung/Unterschiedsbildung bei Unterlagen (durchgängiges Design, Erhöhung der Wertigkeit durch Materialien und Gestaltung; bewusstes Haptikdesign,...)
- Beschallung von Räumen

- Beduftung von Räumen
- Facelifting/Optimierung Wartebereich (Präsentation von Zeitschriften....)
- Optimierung Multimedianeinsatz/Einsatz
- Optimierung Sponsoringkonzept/Vereinsarbeit
- Optimierung der Zusammenarbeit mit Schulen
- Individuelle Umsetzung der Werbelinie
- Unterstützung/Vermarktung der eigenen Mitarbeiter(innen)
- Aktivierung/Einbindung von Kunden für eigene Marketingzwecke
- Die neue „Generalversammlung“ von der „Gulaschabfertigung mit Einschläferungsgarantie“ zum Event für Mitglieder
- Kundenfocusgruppen-Workshop
- Optimierung der Zusammenarbeit mit regionalen Medien
- Die aufgeräumte Bank!
- Optimierung der Foto-/Bildsprache (moderne Fotos, Einsatz von emotionalisierenden Bildern in den Bankstellen,...)

Kooperation/Fusion:

- Moderation Sondierungsgespräche
- Projektierung
- Projektmanagement mit SCRUM-Methode
- Leitbild-/Strategieentwicklung
- Aufbauorganisation neu
- Stellenbesetzungsverfahren
- Ablauforganisation neu
- Kommunikations-/Marketingkonzept
- Transferworkshops

Lebensraum-Projekt:

- Zukunfts-/Startworkshop (Werte, Sinn, Ziele, Projektmanagement...)
- Entwicklung einer Lebensraum-Philosophie (Ziele, Nutzen, mögliche Partner, Abgrenzung...)
- Umsetzungsworkshop (Phasen, Arbeitsaufträge,...)
- Marketing-/Kommunikationsworkshop (Microsite, Datenbanken, Folder, Kommunikationskonzept, neue Medien)
- Workshops mit potenziellen „Lebensraumpartnern“
- Diskussionsforen

Hier einige Kunden/Namen, welche Ihren Arbeitsalltag, bzw. Ihre Bank u.a. auch durch unsere Zusammenarbeit optimiert haben:

Raiffeisenbank im Rheintal Hr. VDir. Dr. Gernot Erne +43 (5572) 3818 – 703	Raiffeisenbank Zirbenland Hr. VDir. Georg Moitzi, Hr. VDir. Franz Guggi +43 (3572) 82651 – 0
Raiffeisenbank Matri im Osttirol Hr. VDir. Meinhard Hopfgartner +43 (4875) 6801 – 48108	Raiffeisenbank amKumma Hr. VDir. Klemens Heinzle BA, MA + 43 (5523) 5961 – 0
Raiffeisenbank am Bodensee Hr. VDir. Gernot Uecker +43 (5574) 6856 – 138	Raiffeisenbank Telfs Hr. VDir. Mag. (FH) Andreas Wolf +43 (5262) 6981
Raiffeisenbank Mariapfarr Hr. Dir. Peter Bliem +43 (6473) 83160	Raiffeisenbank Heiligenkreuz-Kirchbach Hr. Dir. Franz Absenger +43 (3116) 2255 – 113

Raiffeisenbank Westendorf Hr. GL Mag. Herbert Sammer +43 (5334) 6211 – 77001	Raiffeisenbank Matrei am Brenner Hr. Dir. Peter Mair +43 (5273) 6111
Raiffeisenbank Wattens Hr. GL Mag. Christian Steinlechner +43 (5224) 5833 – 55011	Raiffeisenbank Mureck Hr. Dir. Josef Galler, Hr. Dir. Franz Huß + 43 (3472) 2025 – 0
Raiffeisenbank Gastein Hr. Dir. Gebhard Kremser +43 (6432) 6152 – 89	Raiffeisenbank Gröbming Hr. VDir. Mag. Herbert Kolb +43 (3658) 22234 – 0
Raiffeisenbank Region Fehring Hr. VDir. Anton Schmied Hr. VDir. Reinhard Pfeifer Hr. VDir. Markus Schober +43 (3155) 2257 – 0	Raiffeisenbank Mittleres Raabtal Hr. VDir. Günter Platzer Hr. Vst. Erwin Neuwirth +43 (3150) 5150 – 0
Raiffeisenbank Oberdrautal-Weißensee Fr. Vst. Mag. Gudrun Prietl +43 (4712) 8131 – 0	Raiffeisenbank Mittleres Lavanttal Hr. VDir. Mag. Christian Sajovitz +43 (04358) 2420 – 0

Ich freue mich auf die Chance der Zusammenarbeit!

Ihr Ingo Meyerbeck (ingo@meyerbeck.com)

+43 664 110 66 77

www.meyerbeck.com

