

FOKUS AUF
ERGEBNIS
IN
DER
GENO-BANK-
BERATUNG
MIT DEM BWS

Vom Kundenergebnis
zum Produkt – Wirkung
steuern



Vertriebswerkstatt Zukunft
Kundenorientierung umsetzen

Beraten-Konzipieren-Erstellen-Trainieren®

Die Vertriebswerkstatt Zukunft® ist ein Angebot der brainjack® GmbH
Vertreten durch: GFG Ingo Edgar Christ Ehinger-Tor-Strasse 1 | D-88400 Biberach an der Riß, Tel: +49
(0)7351 8099900 | Mail: office@vertriebswerkstattzukunft.de

VOM
KUNDENERGEBNIS
ZUM
PRODUKT:

OUTCOME BEIM
KUNDEN ERZEUGEN,
WIRKUNG IM
BESTAND STEUERN

OPTIMIERUNG DER BERATUNGEN: VON DER KUNDENERGEBNIS-LOGIK (MOTIVE) ZUR PRODUKTKLOGIK (DEM PRODUKTNUTZEN)

Die **motivorientierte Beratung** startet beim Kundenergebnis: finanzielle, operative, Risikoverbesserung messbar machen. Das Produkt ist Mittel zur Ergebnisrealisierung.

Beratungsvorteil: Priorisierung auf Beziehungsführung

Kundenergebnisse im Alltag greifbar machen

Der Outcome* wirkt erst bei klaren Zielbildern: Liquidität stabilisieren, Zahlungsfähigkeit sichern, Wachstum finanzieren, Vermögen strukturieren. Umsetzung mit Kunden, Outcome-Check-in zeigt Fortschritt und nächste Schritte.

Beratungsvorteil: Ergebnisse erzielen und Preisverhandlungen vermeiden

Customer Success steuern bedeutet, von Aktivität zu Wirkung zu kommen:

Beziehungen werden nach Ergebnisfortschritt gemanagt. Erfolgskreislauf: Ziele vereinbaren, Maßnahmen ableiten, Nutzung begleiten, Wirkung prüfen, nachsteuern.

Beratungsvorteil: Fokus auf Kontakte beleben zur Stabilität und Entwicklung im Bestand.

FAZIT

Übertragung auf Retail- und Firmenkundengeschäft

Retail: finanzielle Entwicklung, Absicherung, Finanzierung, Vermögensaufbau, Lebenssituationen begleiten.

Firmenkunden: Wachstum/Investitionen finanzieren, Liquidität/Zahlungsströme sichern, Risikoabsicherung, strukturelle Veränderungen begleiten. Wirkung durch Kundenergebnis-Priorisierung und aktive Umsetzung.

DAS ANGEBOT DER VERTRIEBSWERKSTATT ZUKUNFT®

- Workshops für Führungskräfte im Vertrieb
- Praxis-Workshops, Praxis-Trainings und TOJ für Beratende / Verkaufende

*Outcome: Welcher Kundennutzen erzeugt wird

[Ihr Ansprechpartner: Manfred Kuhn](#)

Management Partner der Vertriebswerkstatt Zukunft®

E-Mail: manfred.kuhn@vertriebswerkstattzukunft.de | Tel: 0173 8335096

