

# Gehirn-Turbo für Bank-Berater

Starkes Selbstbewusstsein entwickeln

Kunden gewinnen, binden, zu Empfehlenden machen

Effektiv Abschlüsse tätigen

## Neuro-logisch!



Michael Müller (Sparkasse Radeberg): „*Es ist einfach unglaublich, wie gut es funktioniert. Das zeigt sich jeden Tag in meiner Arbeit.*“

## I: Selbstbewusste, starke Kundenberater (2 Tage)

### In Bezug auf sich selbst

Berater:

- + handeln selbstbewusst, stolz und verbindlich.
- + gehen gelassen mit Druck und Fehlern um.
- + agieren im Gespräch mutig und verbindlich.

### In Bezug auf Kunden

Berater:

- + wissen, wie sie sofort als kompetent eingestuft werden.
- + erreichen schneller und konsequenter Ziele.
- + steuern unbewusst ablaufende Prozesse zunehmend bewusst.

2

---

### Umgang mit Veränderungen

Berater:

- + verstehen Veränderungen als Chance.
- + begrüßen Neues als Mittel zur Weiterentwicklung.
- + haben Freude am Neuen.

## II: Erfolgreiche Arbeit mit Kunden (2 Tage)

### Kunden gewinnen und binden

Berater:

- + wissen, wie sie Kunden gewinnen und langfristig binden.
- + behalten das Heft des Handelns in der Hand.
- + wissen, wie sie aus bestehenden Kunden aktiv Empfehlende machen.

### Entscheidungen herbeiführen

Berater:

- + kennen die unbewussten Prozesse, nach denen Menschen Entscheidungen treffen.
- + kennen Methoden, mit denen sie selbst und ihre Kunden bessere Entscheidungen treffen.
- + erkennen Signale, in welcher Phase der Entscheidung sich Kunden befinden.

3

---

### Sicher und selbstbewusst agieren

Berater:

- + können Kunden individuell einschätzen, individuell beraten, individuell binden.
- + können Kundengespräche individuell optimieren. Dies schließt „Verkaufsgespräche“ aus.
- + erhalten einen „Werkzeug-Kasten“, um sich selbst effektiv zu coachen.

## III: Methodische Grundlagen

### Geschichten, in denen Handelnde agieren:

- + lassen das Gehirn des Zuhörers nachempfinden (vgl. Spiegelneurone).
- + dienen als Muster für eigenes Verhalten.
- + synchronisieren die Gehirne der Zuhörer wie ein drahtloses Netzwerk.
- + bringen Emotionen als Motoren des Handelns ins Spiel.

### Das Gehirn lernt am besten, wenn es:

- + an Vorhandenem anknüpfen kann,
- + entspannt und positiv gestimmt ist,
- + einen persönlichen Nutzen im Neuen sieht.

### Hirngerechtes Lernen ist geprägt durch:

- + Anschaulichkeit / Metaphern / Personifikationen,
- + unmittelbare Verbindung der Lerninhalte mit der Praxis,
- + mehrfache Be- und Verarbeitung des Inhalts.

### Kontroll-Listen und Fotoalben als Lernturbo

4

---

- + Die Teilnehmer erhalten Kontroll-Listen, welche ihnen vor entsprechenden Handlungen (Kundengespräche) Sicherheit geben, an alles gedacht zu haben.
- + Zentrale und individuelle Erkenntnisse werden auf Karteikarten notiert (z.B. individuelle Affirmationen) und in Fotoalben festgehalten. Dadurch entsteht ein täglicher Lerneffekt, um die gewonnenen Erkenntnisse möglichst rasch unbewusst anwenden zu können.

## IV: Methoden

- + Kurze Vortrags-Phasen wechseln mit Einzel- und Paar-Arbeit.
- + Teilnehmer erarbeiten auf der Basis von Audio-Dateien Erkenntnisse selbstständig.
- + Alltags-Situationen dienen als Beispiele.
- + Abstrakte Sachverhalte werden personifiziert (Bsp.: Der „Innere Schweinehund“ spricht).
- + Geschichten / Erzählungen (Storytelling) zeigen, wie die Erkenntnisse in der Praxis anwendbar sind.
- + Karteikarten dienen als geistiger Anker für den Alltag.

## V: Referenzen (Auswahl)

Michael Müller (Berater, Sparkasse Radeberg): „Es ist einfach unglaublich, wie gut es funktioniert. Das zeigt sich jeden Tag in meiner Arbeit.“

Ostsächsische Sparkasse:

„Ich habe schon lange nicht mehr so ein durchaus sinnvolles, wertiges Seminar erlebt. Inhaltlich und vor allem ein dickes, mega Lob an Herrn Dr. Jens Kegel.“

„Motivation pur.“

„Ich empfehle Ihnen Herrn Dr. Jens Kegel unbedingt auch, mit dem Führungspersonal in Verbindung zu bringen. Mehrwert für ALLE. Mitarbeiterführung /Arbeitsbedingungen, Motivation und Arbeitsweise.“

„VIELEN DANK für die Möglichkeit, daran teilnehmen zu können.“

Henryk Krongraf (Filialleiter, Ostsächsische Sparkasse): „Wer Seminare von Jens Kegel besucht, spart viel Zeit und damit Geld. Er findet das Beste und bereitet es für die Praxis auf. Keine billigen Ratgeberratschläge, sondern handfestes Werkzeug für Macher. Am nächsten Tag sofort umsetzbar. Was will man mehr?“

Simone Stengl (Geschäftskunden-Beraterin, Berliner Sparkasse): „Klare und kompetente Aussagen gepaart mit einer unverwechselbaren Trainerpersönlichkeit, eben Jens Kegel, waren die Grundlage für das erfrischende Seminar.“

Kölner Verbändeseminare: „Dr. Kegel ist die gute Fee, die durch den Blick in die Kristallkugel der kleinen Führungskraft erfolgreich dabei hilft, eine große Führungskraft zu werden.“

Manuela Fritschek, Dresden: „... geistig aufgelockert und beschwingt nach dem gestrigen ‚Braintrain‘-Seminar in Dresden (war wirklich total abgefahren!)...“

Jüdisches Museum, Köln (Dr. Tanja Potthoff): „Im Übrigen möchte ich mich gern noch einmal ganz herzlich für den tollen Workshop gestern bedanken. Die Teilnehmer waren alle völlig begeistert.“

Bundesakademie Wolfenbüttel ( Dr. Andreas Grünewald Steiger): „Lebensnahe und handlungsorientierte Vermittlung komplexer linguistischer Sachverhalte; sehr gute Kombination aus Theorie und Praxis; straffe und sehr effektive Durchführung, die wiederum darauf beruht, dass Ihre Seminare im Vorfeld hervorragend geplant sind.“