

BSP.

Coaching

Verkaufsplanung

Projekt Management

Zertifizierung

Einstellung

Kundenorientierung

Planung

Befähigung

Führungsprozess

BSP.

Train-the-Trainer

Strategieumsetzung

Beratungsprozess

Digitalisierung

Verhalten

Transformation

Verkaufstraining

Training

Agilität

Empowerment

BEST PRACTICE

Energie

Leadership

CRM

Compliance

Vertriebsstrategie

Verkauf

Management

Verkaufsprozess

Omnichanneling

Distribution

KYC

Emotionaler Verkauf

Kundenbuchplanung

Change

Strategy

Arbeitsorganisation

Verhandlung

Effizienz

Effektivität

Coach-the-Coach

Editorial

Andrea S. Kuttner

Es bleibt dabei: Nichts ist beständiger als der Wandel. In einem immer komplexeren Umfeld wird die Anpassungsfähigkeit zu einem klaren Wettbewerbsvorteil. Wir begleiten unsere Kunden und helfen ihnen, Veränderungen aktiv zu gestalten. Das ist unsere Expertise.

Ein aktuelles Beispiel: Die Digitalisierung schafft neue Chancen für den Vertrieb, etwa beim Thema Empfehlungsmanagement, wo durch spezifische Algorithmen Beziehungen zwischen Kunden und Prospects aufgedeckt werden. Wir freuen uns, dass wir mit der Firma Axon eine auf die Zukunft ausgerichtete strategische Partnerschaft geschlossen haben. Axon liefert die Technologie und das Know-How für die digitale Transformation; wir von BSP. unterstützen bei der erfolgreichen Einführung und Befähigung aller Beteiligten in der Anwendung der neuen Prozesse.

Langfristige Kundenbeziehungen aufbauen, zwischenmenschliche Beziehungen im Arbeitsumfeld effektiver gestalten, Konflikte besser bewältigen – die Lösung hierzu heisst «Social Style». Das Modell von Tracom ist ein einfaches und gerade deshalb effektives Hilfsmittel für Führung und Vertrieb. Wir von BSP. sind zertifiziert.

Früh übt sich, wer ein Meister werden will. Unter diesem Motto steht das Leadership-Programm für PhD Studenten

an der Uni Zürich und Bern. Wir von BSP. begleiten nicht nur erfahrene Top-Kräfte in ihrem Führungsalltag, sondern leisten auch Nachwuchsarbeit.

Auch in diesem Jahr ist BSP. wieder Hauptsponsor beim Sales Power Forum: Melden Sie sich an, es lohnt sich.

Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre.



Social Style: Persönlichkeiten einschätzen

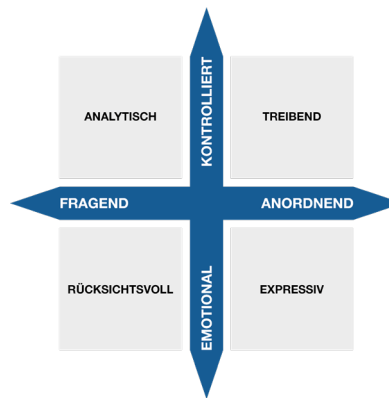
Renato Ramella

Bei zwischenmenschlichen Interaktionen ist es extrem wertvoll, sich ideal auf das Gegenüber einstellen zu können. Egal, ob es sich um Kunden, Mitarbeiter oder um private Beziehungen handelt: Social Style hilft, typische Verhaltensweisen zu erkennen und entsprechend zu reagieren.

Die Auswahl an Tools und Tests zur Bestimmung verschiedener Persönlichkeitsmuster und deren Ausprägungen im zwischenmenschlichen Umgang ist gross. BSP hat die wichtigsten Instrumente evaluiert und «Social Style» in das Angebot aufgenommen. Die Vorteile: Das Modell ist leicht verständlich, nach einer kurzen Einführung in der Praxis anwendbar und es «psychologisiert» nicht. Heisst: Social Style analysiert keine Persönlichkeitstypen, sondern konzentriert sich auf effektiv beobachtbare Verhaltensmuster. Wer diese erkennt, kann sich viel besser auf

das Gegenüber einstellen und verbessert somit die Interaktion erheblich.

Möchten Sie wissen, wie Social Style funktioniert und welche Praxisrelevanz es für Sie hat? Alle BSP.-Trainer sind zertifizierte Social Style Berater und stehen Ihnen gerne zur Verfügung!



Sales Power 2018

Andreas Schmid

Am 6. und 7. November 2018 findet zum dritten Mal das Sales Power Forum im Gottlieb Duttweiler Institut in Rüschlikon statt. Die Veranstaltung richtet sich in erster Linie an Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf. Die Themen des ersten Tages sind der Umgang mit der Komplexität und Digitalisierung, der Verkauf von Innovationen, Omnichannel-Management und die gesteigerte Wertschöpfung im Verkauf.

«Just Do it!» lautet die Devise des zweiten Tages. In diesem Kontext können Sie Paul-David Becker als Moderator zum Thema Cross-Cultural-Communication erleben. Im Fokus stehen u.a. die Unterschiede und Gemeinsamkeiten im Verkauf zwischen Deutschen und Schweizern und die Frage, wie ein besseres gegenseitiges Verständnis erzielt werden kann.

Melden Sie sich an und reservieren Sie sich Ihre Tickets unter:

www.swissmarketingforum.ch/

BSP. als ideales Sprungbrett

Andrea S. Kuttner im Gespräch mit Renato Ramella

Renato, was hat Dich vor drei Jahren dazu bewegen von einer Grossbank mit 60'000 Mitarbeitenden zu BSP, einer Beratungsboutique, zu wechseln?

RR: Ich hatte über 20 Jahre in grossen Unternehmen verbracht, davon fast 15 Jahre in vertriebsnahen Führungspositionen. Insgesamt war es eine tolle Zeit, in der ich viele Chancen wahrnehmen durfte. Für die zweite Hälfte meiner Berufslaufbahn wollte ich nun etwas ganz Anderes ausprobieren. Ich hatte in einem Projekt P.-D. Becker von BSP kennengelernt, wir verstanden uns auf Anhieb. Ich war von seinem Auftreten als Trainer tief beeindruckt. Als ich hörte, dass er Leute mit meinem Profil suchte, nahm ich sofort Kontakt auf. Kurz darauf waren wir uns einig.

Welches war Dein spannendstes Projekt bei BSP.?

RR: Es gab so viele spannende Projekte. Besonders lehrreich war für mich

die Aufgabe, die Berater einer grossen Versicherungsgesellschaft für den Einsatz von Tablets im Verkauf fit zu machen. Ich bin digital nicht besonders affin und profitierte enorm von Andreas Schmid als Projektleiter. Ich konnte bald Leidenschaft für diese Aufgabe entwickeln, es wurde ein voller Erfolg. Für meine persönliche Entwicklung war dieses Projekt besonders wertvoll, da es mein Interesse für digitale Verkaufsunterstützung weckte.

Inwiefern hast Du von dieser Erfahrung als Berater und Trainer bei BSP. profitiert?

RR: Führung und Verkauf waren vorher schon mein Alltag. Ich war mir auch bewusst, dass ich ein Flair für Präsentation und Moderation hatte. Allmählich hatte ich jedoch ein wenig aufgehört, mich zu hinterfragen. Nun durfte ich mit anderen erfahrenen und erfolgreichen Verkäufern und Führungskräften



diskutieren, welche Vorgehensweisen besonders erfolgsversprechend sind und weshalb. Diese Fragen kann man nicht einfach aus dem Gefühl heraus beantworten, es braucht fundiertes Wissen und eine kritische Reflexion der eigenen Erfahrungen. Das war für mich extrem wertvoll. Ich werde in Zukunft gewisse Dinge ganz bewusst anders angehen als vor der BSP.-Erfahrung. So gesehen kann ich jeder Vertriebsführungskraft nur empfehlen, ein paar Jahre in eine solche Rolle zu investieren! Zweifellos ist BSP. eine der besten Adressen dafür. Der grosse Erfolg, den BSP. in diesem hoch kompetitiven Markt hat, kommt nicht von ungefähr.

Nun hast Du Dich entschieden, Deinen nächsten Karriereschritt ausserhalb von BSP. zu machen. Was hat Dich dazu bewogen und wie sieht dieser genau aus?

«Ich werde in Zukunft gewisse Dinge bewusst anders angehen als vor der BSP.-Erfahrung.»

RR: Ich darf bei einer grossen Versicherungsgesellschaft die schweizweite Verantwortung für die Vorsorgespezialisten übernehmen. Das ist eine tolle Opportunität, in der ich die Erkenntnisse und Erfahrungen der letzten Jahre umsetzen möchte.

Das klingt sehr spannend. Wir alle haben die Zusammenarbeit mit Dir auf menschlicher und professioneller Ebene sehr geschätzt. Für Deine weitere berufliche Zukunft wünschen wir Dir viel Erfolg und wer weiss, vielleicht kreuzen sich ja unsere Wege wieder einmal.

RR: Ich werde immer wieder gerne an die Zeit bei BSP. zurückdenken und freue mich darauf, mit Euch in Kontakt zu bleiben.

Senior Consultant

Kommen Sie zu BSP.

Sie sind eine erfahrene Führungskraft im Vertrieb? Das Coaching Ihrer Mitarbeiter bereitet Ihnen Freude? Sie moderieren gerne Workshops und haben vielleicht schon Erfahrungen als Dozent oder Referent sammeln können? Nun denken Sie über den nächsten Schritt in Ihrer Laufbahn nach?

Wenn das auf Sie zutrifft, melden Sie sich bei uns. Gerne erörtern wir mit Ihnen die Möglichkeiten einer Zusammenarbeit. Eine Erfahrung als Trainer und Berater ist sehr wertvoll für die berufliche Entwicklung. Sie eröffnet neue Horizonte und erweitert Ihr Netzwerk. Insbesondere lernen Sie viele spannende Führungspersönlichkeiten kennen und begleiten diese in Veränderungsprozessen.

Wir freuen uns auf Sie!

Agiler führen

Renato Ramella

Agilität ist heute in aller Munde. Aber worum geht es genau? Svenja Hofert ist eine renommierte Management- und Karriereberaterin. Sie zeigt in ihrem Buch auf, dass die heutige zunehmende Komplexität besser bewältigt werden kann, wenn agile Ideen und Massnahmen angewendet werden, sowohl in der Führung, als auch in der Zusammenarbeit im Team.

Ein Beispiel aus dem Buch lautet: «Design Thinking» und ist eine der bekanntesten agilen Methoden. Was bedeutet es? Es geht darum, z.B. bei der Entwicklung eines Produkts alle Disziplinen eines Unternehmens (nicht nur Forschung & Entwicklung) einzubinden, insbesondere auch Kunden. In einem strukturierten Prozess wird der Austausch aller Beteiligten sichergestellt, alle Ideen werden zugelassen, Mut und Fokus (zwei von acht agilen Werten) werden gefördert.

«Minimal funktionsfähige Resultate» oder Produkte sollen entstehen, um getestet und dann schrittweise verbessert oder verworfen zu werden. Es geht also um einen iterativen Prozess, wie er auch aus «Scrum» bekannt ist. Scrum ist eine agile Projektmanagement-Methode, die nicht nur in der IT zum Erfolg führt. Mehr dazu lesen Sie gleich direkt bei Svenja Hofert.

Viel Spass bei der Lektüre.



Impressum

Redaktion

Paul-David Becker, Andreas Schmid, Andrea S. Kuttner, Renato Ramella, Roberto R. Vogt, Jana Aleman, Noemi Serratore

Gestaltung

Jana Aleman

Druck

Druckerei Bloch AG

Herausgeber

BSP. AG

Stadtturmstrasse 10
CH-5400 Baden
T +41 56 200 79 79
welcome@bsp.ch



Vom Wissenschaftler zur Führungskraft

Andrea S. Kuttner

Wie organisiere ich mich effizient? Wie gelingt es mir, meine Mitarbeitenden zu motivieren? Was kann ich bei Konflikten tun? Diese und viele weitere Fragen stellen sich HochschulabgängerInnen, die zum ersten Mal in der Privatwirtschaft arbeiten. Um die angehenden Führungskräfte optimal auf ihre zukünftige Arbeit vorzubereiten, bietet die Graduate School Chemical and Molecular Sciences Zurich (CMSZH) der Universität Zürich ihren Mitgliedern massgeschneiderte Kurse zu diesen Themen an.

Das modulare Angebot von BSP. bereitet die Doktoranden auf ihre zukünftigen Aufgaben als Führungskräfte vor.

Im Modul «Management Skills» geht es um Themen wie Planung und Organisation, Vorbereitung und Durchführung von Meetings, Projektmanagement, die Formulierung von Aufträgen und klares Delegieren.

Teamentwicklung, Mitarbeitergespräche sowie die Kontrolle durch die Führungskraft gehören zum Modul «Leadership Skills». In einem Übungsparcours werden zudem das aktive Zuhören und das Führen von schwierigen Gesprächen geschult.

Das Modul «Communication for Leaders» adressiert neben klassischen Kommunikationsmodellen nach Schulz von Thun die Fähigkeit, wirksam zu präsentieren, überzeugend zu kommunizieren und eine Feedbackkultur zu etablieren, die es der Unternehmung ermöglicht, sich fortwährend weiter zu entwickeln.

Überzeugend auftreten, positiv und kompetent kommunizieren und gleichzeitig Mitarbeiter motivieren – das sind die übergreifenden Zielsetzungen dieses Programms. Die positive Resonanz der Teilnehmer zeigt die Aktualität und Relevanz der Themen, nicht nur für Absolventen, die am Anfang ihrer Karriere stehen.



Karla Lienau, Doktorandin am Institut für Chemie der Universität Zürich: «Durch direkte Anwendung in gut ausgewählten Praxisübungen wird das neu Gelernte besser verstanden und verinnerlicht.»

Vertrieb der Zukunft

Andreas Schmid

Das digitale Assistenzsystem der Axon Insight macht mit einem intelligenten Beziehungsalgorithmus verborgene Business- und Netzwerkverbindungen zwischen Einzelpersonen sichtbar. Es generiert präzise Vorschläge für ein gezieltes Empfehlungsmanagement. Ein wichtiger Schritt für intensivere Markt- und Kundenorientierung, wie die Anwendung bei der Zuger Kantonalbank zeigt.

Die Kundenberater Private Banking der Zuger Kantonalbank setzen auf ein systematisches Empfehlungsmanagement und nutzen den digitalen Assistenten der Axon Insight zur Akquise von vermögenden Privatkunden. Neben den wertvollen Informationen zu Managern und Firmen werden durch intelligente Potenzial- und Netzwerkanalysen priorisierte Private Banking Kunden zur Verfügung gestellt. «Der digitale Vertriebsassistent ermöglicht den Beratern, zielgerichteter, effizienter

und letztlich erfolgreicher im Markt zu agieren», erklärt Almir Adrovic, Head of Business Development der Axon Insight, ein Unternehmen der Axon Active Gruppe, die unter anderem die Kartentechnologie von Google Maps entwickelt hat.

Der Hebeleffekt hat im Akquise-Prozess zwei wesentliche Ausprägungen: Reduktion der Research-Zeiten zur Informationsgewinnung und eine gezielte Priorisierung bei der Neukundengewinnung.

«Ein systematisches Empfehlungsmanagement auf Basis des bestehenden Kundennetzwerks spielt eine zentrale Rolle im Akquisitionsprozess», sagt Heinz Krienbühl, Leiter Private Banking bei der Zuger Kantonalbank. «Durch die Effizienzsteigerung können sich die Berater auf das Wesentliche fokussieren – die individuelle Beratung ihrer Kunden.»



Almir Adrovic, Mitglied der Geschäftsleitung, Axon Insight AG: «BSP. unterstützt uns in der Befähigung der Kundenberatenden und Führungskräfte im Umgang mit dem digitalen Vertriebsassistenten. Ich bin beeindruckt, wie Ihr die Teilnehmenden für das Thema begeistert und sie zum Erfolg führt.»