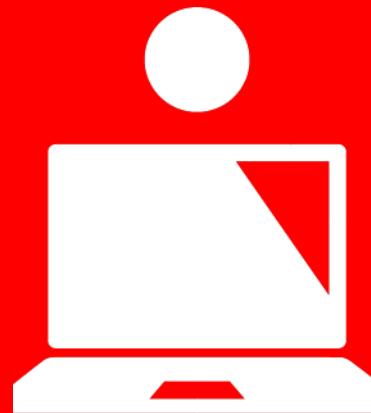


**Unterstützung der Mitarbeiter
im Vertrieb zur Anwendung von
„Data Analytics - NBA“**

Data Analytics: Next-Best-Action



Vorteile nutzen und Erfolg sichern



Warum Data Analytics? Nutzen Sie Ihren Wettbewerbsvorteil!

Im digitalen Zeitalter benötigen erfolgreiche Unternehmen eine klare **"Data-Analytics-Strategie"**. Die Auswertungen des „Datenschatzes“ im Unternehmen wird in der **Vorhersage des Kundenverhaltens** entscheidend helfen. Die Nutzung und die richtige Interpretation von Daten ist damit ein klarer **Wettbewerbsvorteil**.

Warum die Berater/-innen trainieren? Um den Erfolg zu sichern!

Eine Akquise-, Ansprache- und Cross-selling-**Kompetenz** kann den Beratern unterstellt werden. Wirklich?

Die Berater rufen selbstverständlich ihre Kunden an, um Beratungstermine zu vereinbaren. Jeder Berater bei jedem Kunden mit **durchschlagendem Erfolg**?

Warum mit der SKA NRW? Weil es genau zu Ihrem Haus passt!

Unser digitales Trainingsprogramm in **3 Alternativen** bietet die passende Lösung für jede Zielgruppe und jedes Trainingsziel.

Die Teilnehmer/-innen lernen konkret die erfolgreiche und **passgenaue Kundenansprache** von erfahrenen Trainern der Sparkassenakademie NRW.

Unsere Unterstützung in 3 Varianten

- 100% digital -



Je nach Trainingsziel und Zielgruppe die passende Lösung für Ihr Haus:

01.220: Mit Data Analytics und NBA zum Erfolg - Basis

- Für alle Mitarbeiter im Vertrieb, die NBA nutzen
- 3 Trainingsbausteine, die ideal miteinander verzahnt sind
- Ihre Investition pro Mitarbeiter Ø 80 €

01.221: Mit Data Analytics und NBA zum Erfolg – Intensiv

- Für alle Mitarbeiter im Vertrieb, die NBA nutzen
- 5 Trainingsbausteine, die ideal miteinander verzahnt den Transfer sichern
- Ihre Investition pro Mitarbeiter Ø 120 €

01.222: Mit Data Analytics und NBA zum Erfolg – Multiplikator

- Für Multiplikatoren, die ihr Wissen im Haus zum NBA weiter vermitteln
- 5 Trainingsbausteine, die ideal miteinander verzahnt den Transfer sichern
- Ihre Investition pro Multiplikator Ø 350 €

Mit Data Analytics und NBA zum Erfolg

- 3 Varianten im Überblick -



Basis

3

Trainingsbausteine

Zielgruppe:
Trainingsziel:

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb
Wissen, wie NBA funktioniert und mit Beispielen im Training üben

Web based
Training

- 24/7 online
- 15 min Lernzeit
- Basics & Beispiele

Übungs-
auftrag

gut vorbereitet
sein fürs Training

Live-Online-
Training

- 90 Minuten
- Ideen für die Praxis
entwickeln
- interaktiv in vtero

Ihre Investition pro Durchführung

Je Gruppe max. 12 Teilnehmer

- pro Gruppe 850 €

Auftragsklärung und Abstimmung

- einmalig bis zu 800 €

Intensiv

5

Trainingsbausteine

Zielgruppe:
Trainingsziel:

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb
Wissen, wie NBA funktioniert und in der eigenen Beratungspraxis etablieren

Web based
Training

- 24/7 online
- 15 min Lernzeit
- Basics & Beispiele

Übungs-
auftrag

gut vorbereitet
sein fürs Training

Live-Online-
Training

- 90 Minuten
- Ideen für die Praxis
entwickeln
- interaktiv in vtero

Transfer-
aufgabe

NBA in der eigenen
Praxis anwenden

Work-out-Loud

- 60 Minuten
- Reflexion und
Best Practice
- interaktiv in vtero

Ihre Investition pro Durchführung

Je Gruppe max. 12 Teilnehmer

- pro Gruppe 1.250 €

Auftragsklärung und Abstimmung

- einmalig bis zu 800 €

Multiplikator

5

Trainingsbausteine

Zielgruppe:
Trainingsziel:

Multiplikatoren
Wissen, wie NBA funktioniert und dieses Wissen den Kollegen vermitteln

Web based
Training

- 24/7 online
- 15 min Lernzeit
- Basics & Beispiele

Übungs-
auftrag

gut vorbereitet
sein fürs Training

Live-Online-
Training

- ½ Tag Intensiv-
Training für
Multiplikatoren
- interaktiv in vtero

Transfer-
aufgabe

Meine Rolle und
Aufgabe als
Multiplikator
konkretisieren

Work-out-Loud

- 90 Minuten
- Reflexion und
Best Practice
- interaktiv in vtero

Ihre Investition pro Durchführung

Je Gruppe max. 8 Teilnehmer

- pro Gruppe 2.500 €

Auftragsklärung und Abstimmung

- einmalig bis zu 800 €

Ihre Ansprechpartnerin

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Birgit Knoll
Fachbereich Markt & Vertrieb
Trainerin, Coach, Produktmanagerin

Telefon: 0231 22240-788,
E-Mail: birgit.knoll@ska.nrw

