

TRIPLE A®-ERFAHRUNGSBERICHT

Interaktive Kundenveranstaltung der Sparkasse Pforzheim Calw



Bereits drei interaktive Kundenveranstaltungen durfte Triple A® im ersten Halbjahr 2015 gemeinsam mit der Sparkasse Pforzheim Calw durchführen. Hierbei wurde die Vortragsreihe unter dem Motto „Das Ei des Kolumbus“ von Triple A®-Trainer Andreas Kambach und dem Fachberater Steffen Woyth, Sous-Directeur der DekaBank Luxemburg, gehalten. Das Innovative am Format: Alle Teilnehmer wurden im Vorfeld mit Abstimmgeräten ausgestattet, die eine Interaktion mit dem Publikum während des Vortrages ermöglichten. Wissens- und Meinungsabfragen konnten direkt auf der Leinwand sichtbar gemacht und für den weiteren Verlauf durch die Referenten genutzt werden.

Im Interview: Stefan Saile, Bereichsdirektor Private Banking Sparkasse Pforzheim Calw

Wie haben Sie die Zusammenarbeit mit TRIPLE A erlebt?

Die Zusammenarbeit mit TRIPLE A® haben wir als sehr professionell empfunden.

Die Kommunikation lief sehr gut. Besonders hervorzuheben war die Flexibilität – kurzfristige Termine und Telefonate wurden spontan umgesetzt und die gemeinsame Arbeit war immer lösungsorientiert.

Welche Erfolgsfaktoren haben die Veranstaltung in Ihren Augen ausgezeichnet?

Neben dem interaktiven Vortragsformat als solches war für uns vor allem die professionelle Vor- und Nachbereitung der Veranstaltung ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Dank eines schlüssigen Gesamtkonzeptes vom Beratertraining im Vorfeld, über eine Generalprobe mit Briefing vor Veranstaltungsbeginn bis zu einer Nachbereitung der Veranstaltung war ein „roter Faden“ für unsere Mannschaft klar erkennbar und sorgte für Klarheit und Sicherheit.

Angetan waren wir auch von der hohen Gesprächsintensität im Rahmen der Kundenveranstaltungen. Unsere Kunden haben sich lange mit ihren Beratern ausgetauscht – das zeigt, dass sie sich wohlgefühlt haben.

Welches Feedback haben Sie von den Besuchern der Veranstaltung erhalten?

Unsere Kunden waren positiv überrascht von dem neuen Veranstaltungsformat. Sie fühlten sich „empfangen“ und hatten jederzeit ihren Ansprechpartner vor, während und nach der Veranstaltung an ihrer Seite. Durch die Interaktion während des Vortrags, fühlten sich unsere Kunden viel mehr eingebunden und konnten die Fachthemen besser verfolgen. Darüber hinaus schätzen es unsere Kunden, dass der interaktive Vortrag nicht nur in einer reinen Produktplatzierung mündete, sondern durch eine ergebnisoffene Heranführung überzeugte.

Würden Sie die Einsatz interaktiver Kundenveranstaltungen anderen Sparkassen weiterempfehlen?

Ja, in jedem Fall!

Welches Resümee ziehen Sie in wenigen Worten aus ihren Erfahrungen bei dieser Veranstaltung?

Wir sind einen neuen Weg gegangen und haben eine andere Kundenansprache gewählt. Hierfür wurden wir belohnt. Unsere Berater „mit ins Boot zu holen“ und mehr Verantwortung zu übergeben, war für uns die richtige Entscheidung. Unser Resümee ist uneingeschränkt positiv. Durch das Coaching im Vorfeld der interaktiven Veranstaltungsreihe erhielten unsere Berater vertrieblichen Input, der auch über den Tag hinaus wirkt. Wir arbeiten bereits an einer Neuauflage in 2016!



Stefan Saile