

## Ganzheitliches Personalmarketing

### - Ein unverzichtbarer Baustein für Kundenorientierung

Spätestens seit der Finanzkrise 2008 ist klar - Bankprodukte sind ein „Vertrauensgut“ und verlangen nach einer immer höheren Verhaltens- und Beraterkompetenz im Filialvertrieb. Diesen Bedarf durch geeignetes Personal zu decken wird durch den demographischen Wandel zunehmend erschwert.

Deshalb gilt es, die Personalbedarfsplanung als ganzheitlichen Ansatz strukturiert anzugehen. Ursprung der Überlegungen muss der Bankkunde sein. Er definiert seine Erwartungen an Kompetenz, Qualität und Service. Die Geschäftsbereiche Marketing/Vertrieb und Personal müssen gemeinsam daran arbeiten, um eine hohe Kundenzufriedenheit sicherzustellen. Personal kann nicht länger ausführendes Organ für die anderen Geschäftsbereiche sein.

Nur ein ganzheitliches Personalmarketing als geschlossenes Managementsystem ermöglicht es, die Herausforderungen im Bankenbereich zu meistern.

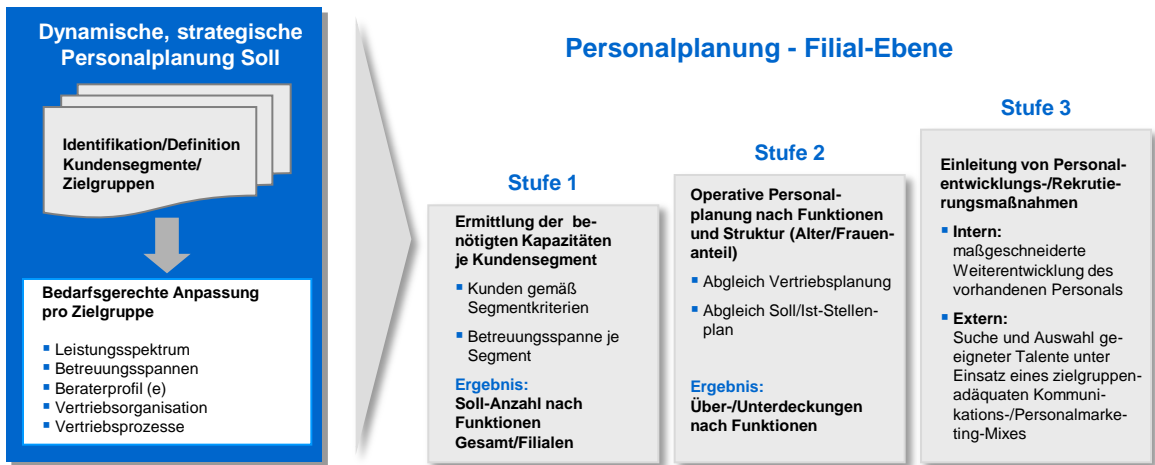


## Unser Vorgehensmodell

Basis eines ganzheitlichen Personalmarketings ist die Identifizierung der vorhandenen Kundensegmente/Zielgruppen sowie deren strategiadäquate Positionierung für die nächsten Jahre unter Einbeziehung der Marktpotenziale.

Auf Grundlage dieser Festlegung erfolgt für jede Zielgruppe die bedarfsorientierte Adjustierung des Produkt-/Serviceangebotes und der Beratungsstandards. Daraus resultieren dann Betreuungsspannen, Stellenprofile sowie Vertriebsorganisation/-prozesse.

### Die Optimierung der Personalkapazitäten auf Filialebene erfolgt in 3 Stufen:



Die dynamische strategische Personalplanung wird zum essentiellen Baustein der Unternehmensstrategie und bedarf einer kontinuierlichen Fortschreibung.

Ein so verstandenes ganzheitliches Personalmarketing verbessert nicht nur die betriebswirtschaftliche Planungssicherheit, sondern steigert die Motivation der Mitarbeiter/Führungskräfte, ihre Identifikation mit dem Unternehmen sowie das Arbeitgeberimage nach außen. Eine hohe Leistungsbereitschaft, Verhaltens- und Beratungskompetenz im Filialvertrieb wird damit auch für die Zukunft sichergestellt und trägt zur Wertsteigerung und Wettbewerbsfähigkeit des Filialvertriebes bei.

Für dieses existenzielle Thema entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen Lösungen. Dabei entscheiden Sie, welches Know-How Sie bei uns abrufen.

### Ihr Vorteil bei einer Zusammenarbeit mit uns

In unserem Team vereinen wir langjährige Erfahrung als Führungskräfte und Berater in den Bereichen Marketing/Vertrieb und Personal.

Möchten auch Sie den langfristigen Erfolg ihres Filialvertriebes durch ein strategisches, ganzheitliches Personalmarketing sicherstellen? Dann rufen Sie uns einfach an und vereinbaren Sie einen Gesprächstermin mit uns!

Irma Reinartz



Tel.: 02162 - 16208

Christel Weiner-Böhm



Tel.: 0211 - 75 98 032