



Interview SparkassenZeitung

Jürgen Schmitt, Fortbildungsreferent bei der Sparkasse Trier, berichtet in der SparkassenZeitung über Erfahrungen und Erfolge mit dem Planspiel S€LLY+ finance für Nachwuchskräfte im Vertrieb.

Spielend beraten lernen

SparkassenZeitung vom 17. Januar 2014

Sparkasse Trier. Dank eines Planspieleinsatzes kann das Institut Nachwuchskräfte im Vertrieb zu kompetenten Kundenberatern entwickeln.

Das Gespräch führte Thomas Volk.

Die Sparkasse Trier nutzt das Bankenplanspiel „S€lly + Finance“, um Beratungsgespräche zu üben und die Interaktion in der Gruppe zu fördern. Jürgen Schmitt, Fortbildungsexperte der Sparkasse, berichtet aus der Praxis.

DSZ: Herr Schmitt, welche Strategie verfolgen Sie mit dem Planspiel-Einsatz?

Jürgen Schmitt: Wir wollten Stärken und Lernpotenziale schnell sichtbar und beschreibbar machen und die Teilnehmer zum Selbstlernen motivieren.

DSZ: Was heißt das genau?

Schmitt: Im Rahmen des Planspiels reflektieren die Teilnehmer ihr Verkäuferprofil und stellen neben dieses Selbstbild das Feedback, das sie von den Teilnehmern und vom Trainer erhalten. Da der Teilnehmer sich selbst reflektiert, gibt es



Jürgen Schmitt.

Foto: Spk

keinerlei Akzeptanzschwierigkeiten.

DSZ: Welche Rolle spielt das Planspiel in der haus- und verbundinternen Weiterbildung?

Schmitt: Das zweitägige Planspiel bietet eine gute Möglichkeit der Vertiefung und Auffrischung der in der Ausbildung vermittelten Lerninhalte. Wir setzen bereits in der Ausbildung ein Planspiel ein. Das haptische „S€lly + Finance“ verzichtet auf den Einsatz von PC-Technik und fokussiert stattdessen auf das Verkaufs- und Beratungsgespräch. Die Interaktion in der Gruppe fördert die Gemeinschaft. Der spielerische Wettkampf motiviert, das Spiel gewinnen und in der Zielerreichung vorne mit dabei sein zu wollen.

DSZ: Wie funktioniert das Spiel?

Schmitt: Jedes Team vertritt seine eigene Bank und erarbeitet eine Wettbewerbsstrategie. Dann starten die Beratungsgespräche: Jedes Teammitglied spielt für jeweils ein Geschäftsjahr Berater, Kunde oder Beobachter und gibt beziehungsweise erhält Feedback für verschiedene Aspekte des Auftretens im Beratungsgespräch. Am Ende jedes Geschäftsjahrs werten die Teams ihren betriebswirtschaftlichen Erfolg und die Kundenzufriedenheit aus.

DSZ: Was hat der Einsatz des Planspiels aus Ihrer Sicht gebracht?

Schmitt: Wir erhalten von den Teilnehmern bisher ausschließlich positives Feedback. Durch den Einsatz des Planspiels konnten wir unsere Ziele erreichen. Inzwischen ist das Planspiel ein fester Baustein in unserer Nachwuchskräfteentwicklung.

Weitere Informationen und ein Video finden Sie, wenn Sie hier klicken: <http://www.selly-planspiele.de/selly/selly-finance/>

Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung der SparkassenZeitung.