

# Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die Kundenbetreuung erst an

ASM-26001

## Zielgruppe

Für Mitarbeitende in der Service, Privatkunden- und Vermögensberatung

## Ihr Nutzen

- ✓ Sie gewinnen langfristig das Vertrauen Ihrer Kunden
- ✓ Sie unterscheiden sich positiv von Ihrer Konkurrenz
- ✓ Sie steigern gezielt Ihre Abschlussquote durch Kundenpflege
- ✓ Sie setzen neue Impulse in der Betreuung erfolgreich um
- ✓ Sie bleiben Ihren Kunden positiv in Erinnerung und lassen sich empfehlen

## Inhalt

- ✓ Erfolgreiche Kundenberater: Was machen sie anders?
- ✓ Persönliche Betreuung statt nur Online- Banking
- ✓ Erwartungen an profitable Kundenbeziehungen erkennen
- ✓ After-Sales steigert Kundenzufriedenheit und Abschlussrate
- ✓ Die Vergissmeinnicht-Strategie gezielt einsetzen
- ✓ Empfehlungen aktiv durch Betreuung fördern
- ✓ Kundenbindung durch gezielte Betreuung fördern
- ✓ Neue Impulse zur Kundenpflege
- ✓ Nachhaltige Betreuung als Erfolgsfaktor

## Hinweis

After-Sales ist entscheidend, weil loyale Kundenbindung heute mehr den je über Vertrauen und persönliche Betreuung entsteht - gerade in Zeiten zunehmender Digitalisierung und Austauschbarkeit von Angeboten. Dieses Seminar bieten wir aktuell nur als Inhouse-Seminar an. Bei Interesse kommen Sie gerne auf uns zu.

## Voraussetzungen

Grundvoraussetzungen für die Teilnahme:

- ✓ Ein PC, Laptop oder Tablet
- ✓ Ein Headset mit Kopfhörer und Mikrofon
- ✓ Eine funktionierende Kamera
- ✓ Eine stabile Internetverbindung

Wir empfehlen Ihnen eine ruhige Umgebung.

 **Termin**  
10.11.2026

 **Ort**  
Digital

 **Preis**  
450,00 €

 **Dozent(en)**  
Armin Westermeier

 **Ansprechpartner**  
Elke Kerschenlohr  
08461/650-1363  
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de  
Nina Zacherl  
08461/650-1333  
nina.zacherl@abg-bayern.de

**Buchen**