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