

Genossenschaftliche Überzeugungskraft: Strategien für eine erfolgreiche, nutzenorientierte Kundenberatung

GEK-24001

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ erfahrene Serviceberater

Ihr Nutzen

- ✓ Überzeugend argumentieren und den Kunden für sich gewinnen
- ✓ Professionelle Konkurrenzabwehr
- ✓ Den Mehrwert der genossenschaftliche Beratung in den Mittelpunkt stellen.

Inhalt

- ✓ Nutzenorientiert argumentieren.
- ✓ Preisverhandlungen aktiv führen und überzeugen
- ✓ Nach der langen Null- bzw. Negativzinsphase mit den Kunden wieder ins Gespräch kommen
- ✓ Konkurrenzangebote professionell kontern
- ✓ Fresh Money akquirieren
- ✓ Durch genossenschaftliche Beratung/Werte überzeugen



Termin

29.07.2024 -
30.07.2024



Ort

Beilngries



Ansprechpartner

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

Buchen