

Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche Visualisierung im Kundengespräch

KVV-24001

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ erfahrene Serviceberater

Ihr Nutzen

- ✓ Mit gezielten Ansprachetechniken und Visualisierungen schneller zum Abschluss kommen.
- ✓ Erleben Sie den Unterschied zwischen Zahlen, Daten, Fakten und Bilderwelten in der Wahrnehmung des Kunden.
- ✓ Komplexe Sachverhalte im Kundengespräch anschaulich visualisieren können.

Inhalt

- ✓ die Wahrnehmung des Kunden
- ✓ Visualisierungstechniken für den ganzheitlichen Beratungsansatz
- ✓ Ideen für die visualisierte Darstellung von Bankdienstleistungen im Privatkunden- und Vermögensberatungsgeschäft
- ✓ Erstellen von Verkaufshilfen von ausgewählten Produkten
- ✓ den Einsatz von Techniken mit bildhaften Verkaufsargumenten und Verkaufshilfen trainieren

 **Termin**
29.04.2024 -
30.04.2024

 **Ort**
Beilngries

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

Buchen