

Inhouseangebot: Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche Visualisierung im Kundengespräch

KVV-26-dod

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ 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
- Der Schwerpunkt kann individuell an die Wünsche der Bank angepasst werden.

Hinweis

Eine Durchführung ist ab 6 bis max. 12 Teilnehmenden sinnvoll

€ **Preis**
790,00 €



Ansprechpartner

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

Buchen