

# Update Vertriebstaining

VAH1-24001

## Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater

## Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten eine Sensibilisierung für den eigenen Verkaufsstil.
- ✓ Sie nutzen individuellen Wünsche des Kunden abschlussorientiert.
- ✓ Sie erkennen Abschlussignale der Kunden besser.
- ✓ Sie erhalten technische sowie vor allem methodische Hilfestellungen und Praxistipps zum Einsatz der Assistenten „Vorsorge und Absicherung“ und „Vermögen“ in der Kundenberatung.
- ✓ Sie können die Mehrwerte der einzelnen Bausteine der genossenschaftlichen Beratung erkennen und setzen diese nachhaltig und erfolgreich in der Kundenberatung ein.

## Inhalt

- ✓ Die Nutzung der unterschiedlichen Kommunikationsebenen
- ✓ Abschlussorientierung von Beginn an
- ✓ "Falltüren" erkennen und umgehen
- ✓ Die Kraft der Sprache
- ✓ Informationen kundengerecht vermitteln
- ✓ Transparenz und Offenheit im Verkaufsgespräch
- ✓ Umgang mit Annahmen und Vermutungen
- ✓ Sensibel für Abschlussignale

## Hinweis

- ✓ Bitte bringen Sie Ihre in Beratungsgesprächen eingesetzten Verkaufshilfen/Beraterordner mit.
- ✓ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

 **Termin**  
15.04.2024 -  
17.04.2024

 **Ort**  
Beilngries

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

**Buchen**