

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten eine Sensibilisierung für den eigenen Verkaufsstil.
- ✓ Sie nutzen individuellen Wünsche des Kunden abschlussorientiert.
- ✓ Sie erkennen Abschlusssignale 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 Abschlusssignale

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.

€ **Preis**
1.000,00 €



Ansprechpartner

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

Buchen