

# Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

VSJ-26001

## Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater

## Ihr Nutzen

- ✓ Vertriebschancen dieser Zielgruppe erkennen und umsetzen
- ✓ Zielgerichtet und erfolgreich junge Leute ansprechen
- ✓ Langfristige Bindung junger Kunden an die Bank durch gezielte Betreuung und moderne Technik
- ✓ Erkennen und Erfahren: was treibt junge Leute an
- ✓ Begeisterung für Geno-Banken entwickeln
- ✓ Methoden und digitale Lösungen für junge Kunden
- ✓ Sicherer und abschlussorientierter Einsatz von Medien und Banking Apps

## Inhalt

- ✓ Fragetechniken und Ansprachestrategien für Berufseinsteiger, Ausgelernte etc.
- ✓ Die Motive junger Leute
- ✓ Erfragen von Zielen, Wünschen und Motiven
- ✓ Visualisierungstechniken
- ✓ Einsatz von agree21 und weiteren modernen Techniken im Gespräch
- ✓ Banking Apps, digitales Angebot der Geno-Banken
- ✓ Was leisten Geno-Banken für die jungen Kunden

## Hinweis

Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

 **Termin**  
08.06.2026 -  
09.06.2026

 **Ort**  
Beilngries

 **Preis**  
840,00 €

 **Dozent(en)**  
Armin Westermeier

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

**Buchen**