

# BusinessCards - Verkaufen leicht gemacht

BCV-25001

## Zielgruppe

- ✓ Gewerbekunden- und Firmenkundenberater
- ✓ Zahlungsverkehrsberater
- ✓ Mitarbeitende im ServiceCenter mit Vertrieb Firmenkunden

## Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick über den Kreditkartenmarkt im Wandel, den Wettbewerb, einer fortschreitenden Digitalisierung sowie aktueller, neuer Trends.
- ✓ Sie erkennen, welche Kunden Sie wie aktiv und erfolgreich ansprechen können.
- ✓ Sie lernen, wie Sie in den 4 Phasen des Verkaufs sicher und zielgerichtet im Kundengespräch erfolgreich agieren.

## Inhalt

Das Training ist praxisorientiert und verfolgt das Ziel, Sicherheit im Kundengespräch zu gewinnen sowie Hemmungen in der Ansprache und im Verkauf abzubauen.

- ✓ Verständnis für die Kundenperspektive zur BusinessCard
- ✓ Bedarfserkennung und Ableitung passender (Cross-Selling-)Lösungen
- ✓ Ableitung einer praxisnahen Strategie im Rahmen einer aktiven Ansprache
- ✓ Möglichkeiten einer zielgerichteten Gesprächsführung
- ✓ Einwandbehandlung
- ✓ Interaktive Praxisübungen (persönliche und digitale Gesprächsführung)

## Hinweis

Der Dozent Michael Selenkowitsch verfügt über mehr als 3 Jahrzehnte Erfahrung im Verkauf von Kreditkarten, einer weltweiten Erfahrung aus Projekten in mehr als 50 Ländern und ist seit 2016 für Mastercard im Verkaufstraining in der genossenschaftlichen Gruppe aktiv.

 **Termin**  
24.06.2025

 **Ort**  
Beilngries

 **Preis**  
420,00 €

 **Dozent(en)**  
Michael Selenkowitsch

 **Ansprechpartner**  
Bernd Orthmann  
08461/650-1352  
bernd.orthmann@abg-bayern.de  
Sabrina Waldhier  
08461/650-1353  
sabrina.waldhier@abg-bayern.de

[Buchen](#)