Genossenschaftliche Überzeugungskraft: Strategien für eine erfolgreiche, nutzenorientierte Kundenberatung

GEK-25-dod

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Serviceberater

Ihr Nutzen

- Wiederaufbau/Stärkung von Kundenbeziehungen
- Professionelle Konkurrenzabwehr
- Den Mehrwert der genossenschaftliche Beratung/ genossenschaftlicher Werte in den Mittelpunkt stellen.
- durch aktive Kommunikation überzeugen

Inhalt

- Nutzenorientiert argumentieren.
- Zielorientiere Kommunikation unter Berücksichtigung von Verhaltensprofilen
- Mit Wiederständen umgehen
- Preisverhandlungen aktiv führen und überzeugen
- Mit dem Kunden wieder ins Gespräch kommen
- Konkurrenzangebote professionell kontern
- Fresh Money akquirieren
- Durch genossenschaftliche Beratung/Werte überzeugen

Hinweis

Dieses Seminar bieten wir auch als Inhouse-Seminar an.

Termin

Ort

Preis
600,00 €

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

Buchen

ABG