Kundenbindung in der GenoWelt 2.0

KBG-24-dod

Zielgruppe

- Bankmitarbeiter im persönlichen Kundenkontakt
- Mitarbeiter im Servicebereich inkl. KSC/KDC
- Serviceberater
- Kundenberater

Ihr Nutzen

- Sie nutzen die Mitgliedschaft als Basis für eine erfolgreiche Kundenbeziehung
- Sie erkennen die Bedeutung der Kommunikation im Vertrieb und nutzen diese als Schlüssel für eine professionelle Beratung
- Sie kennen die Bedeutung der Genossenschaften im Bankenmarkt der Zukunft und gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege aus Kundenfokus Privatkunden
- Sie sprechen Ihre Kunden und deren Bedürfnisse aktiv an und erhöhen dadurch Ihre Erfolgsquote im Kundenkontakt

Inhalt

- Der Bankenmarkt der Zukunft inkl. KundenFokus
- Unsere Marke und Mitgliedschaft als Basis unseres Erfolgs
- Grundlagen und Bedeutung der Kommunikation
- Fragetechnik und aktives Zuhören
- Signalerkennung und Training der aktiven Kundenansprache

Hinweis

Modul mit e-Learning Anwendung(Rückfragen zum eLearning: Frau Nadine Schick, nadine.schick@abg-bayern.de)

Preisinformation

Preis incl. eLearning

Termin

Ort

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat
08461/650-1314
matthias.regnat@abg-bayern.de
Andrea Meier
08461/650-1304
andrea.meier@abg-bayern.de

Buchen

ABG