

# Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebs Erfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen

QM6-24-dod

## Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

## Ihr Nutzen

- ✓ Sie wissen, wie Sie beim Kunden Interesse für weitere Themen wecken und somit ihre Abschlussquote erhöhen können.
- ✓ Sie lernen die Gesprächsstruktur kennen und erfahren, wie Sie kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert beraten.
- ✓ Sie können auf Einwände von Kunden souverän reagieren.

## Inhalt

- ✓ Signalerkennung und aktive Ansprache am Schalter, am Telefon, in der Beratung
- ✓ Einwandbehandlung
- ✓ Gesprächsstruktur/der rote Faden im Gespräch
- ✓ Beleuchtung der einzelnen Gesprächsphasen: worauf kommt es an?
- ✓ Zielsicher zum Abschluss kommen

## Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- ✓ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- ✓ Zert. Trainerin (IHK)
- ✓ Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

## Voraussetzungen

Grundvoraussetzungen für die Teilnahme:

- ✓ Ein PC, Laptop oder Tablet
- ✓ Ein Headset mit Kopfhörer und Mikrofon
- ✓ Eine funktionierende Kamera
- ✓ Eine stabile Internetverbindung

Wir empfehlen Ihnen eine ruhige Umgebung.

## Preisinformation

Das Onlineseminar ist Teil des Pakets "Online-Seminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger" (PQEM). Bei Buchung des gesamten Pakets wird insgesamt ca. 20 % gespart.

 **Termin**

 **Ort**

Digital

 **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**