

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

QM6-25001

## 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**  
16.12.2025

 **Ort**  
Digital

 **Preis**  
300,00 €

 **Dozent(en)**  
Andrea Schmidl

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

**Buchen**