Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

VSJ-24-dod

Zielgruppe

- Serviceberater
- Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- Vertriebschancen dieser Zielgruppe erkennen und umsetzen
- Zielgerichtet und erfolgreich junge Leute ansprechen
- Langfristige Bindung junger Kunden an die Bank durch gezielte Betreuung und moderne Technik
- Erkennen und Erfahren: was treibt junge Leute an
- Begeisterung für Geno-Banken entwickeln
- Methoden und digitale Lösungen für junge Kunden
- Sicherer und abschlussorientierter Einsatz von Medien und Banking Apps

Inhalt

- Fragetechniken und Ansprachestrategien für Berufseinsteiger, Ausgelernte etc.
- Die Motive junger Leute
- Erfragen von Zielen, Wünschen und Motiven
- Visualisierungstechniken
- Einsatz von agree21 und weiteren Techniken im Gespräch
- Banking Apps, digitales Angebot der Geno-Banken
- Was leisten Geno-Banken für die jungen Kunden

Hinweis

Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Termin

Ort
Beilngries

€ Preis
760,00 €

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

Buchen

ABG