



Wirkungsvolle Kundenveranstaltungen - von der Vorbereitung bis zur Nachbereitung

Über das Jahr verteilt bieten viele Banken interessante und teilweise hochwertige Kundenveranstaltungen an. Verteilt über alle Beratersegmente ist es das Ziel, Kunden zu gewinnen, zu begeistern und wertvolle Informationen und Mehrwerte zu teilen. Die Herausforderung ist häufig, im Nachgang die gewünschte Wirkung zu erzielen. Mit diesem Training erhalten Sie einen "roten Faden", der Ihre Teams zu Kundenveranstaltungs-Experten entwickelt.

Inhalte

- Kundentypen im Fokus
- Verantwortung leben statt "nur dabei sein"
- Kundenkommunikation vor, während und nach der Veranstaltung
- Erfolgsfaktoren in Theorie und Praxis
- Nur Gastgeber oder professionelles Hosting am Tag der Veranstaltung
- Vom Markenbotschafter bis zum Experten - sechs Rollenverständnisse > ein Ziel

Dauer

4-5 Stunden

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 10

Veranstaltungsort

Inhouse in der Bank

Trainer

Michael Philipp

Buchen Sie diesen Tag als Grundlage und als Einstimmung Ihrer Mannschaft auf anstehende Kundenveranstaltungen. Freuen Sie sich auf praxisnahe Tipps und sofort anwendbare Ideen, um künftig noch mehr Kapital aus Ihren Events schlagen zu können.

Nach individueller Absprache trainieren wir auf Basis konkreter Veranstaltungen in Ihrem Haus.

Termin

nach Vereinbarung