



Ihr Kursablauf.

Die Akademie der WVVP

Effizientere Gespräche und qualifizierte Überleitungen: mit der Gesprächsagenda



Karlsruher



württembergische

Das erwartet Sie im Kurs „Effizientere Gespräche & qualifizierte Überleitungen: mit der Gesprächsagenda“ in der Digitalen Lernwelt:

In diesem Kurs erhalten Sie eine Schritt-für-Schritt-Anleitung für Ihre Gesprächsagenda, konkrete Tipps und Inspirationen ebenso wie Praxis-Ideen für Ihre eigenen Formulierungen und Ihre eigene Agenda.

Davon **profitieren** Sie:

- Sie gewinnen Sicherheit in Ihren Kundengesprächen
- Sie können mit der Gesprächsagenda Ihre Cross-Selling-Quote deutlich erhöhen
- Sie machen sich zum wertvollen Gesprächspartner und Impulsgeber für Ihre Kunden

Eine gute Grundlage:
die Agenda



Sie erfahren, für welche Zwecke die Gesprächsagenda besonders gut geeignet ist und welche Vorteile sie für Berater und Kunden bietet.

Von der Agenda hin
zu qualifizierten
Überleitungen



Wie Sie von einem konkreten Kundenanliegen in ein weiteres Bedarfsfeld überleiten erfahren Sie hier. Wir demonstrieren konkrete Beispiele und geben einen musterhaften Aufbau vor. Sie erarbeiten im Anschluss die Formulierungen, die Sie in Ihrer Praxis umsetzen möchten.

Für Ihre Kunden:
der „Sie-Standpunkt“



Wert und Wirkung des „Sie-Standpunktes“ zählen enorm auf einen strukturierten Gesprächsablauf ein. Was verbirgt sich dahinter. Lernen Sie in diesem Teil die Vorteile des Sie-Standpunktes im Kundendialog kennen und lernen Sie die Anwendung „am Thema des Kunden“ kennen.

In der Gesprächs-
praxis



Ein beispielhaftes Kundengespräch gibt hier zunächst Impulse zur Umsetzung, ehe Sie Ihre Agenda für ein von Ihnen gewähltes Gespräch umsetzen.

Auf einen Blick

 Gesamtlaufzeit des Kurses	ca. 90 Minuten
 Anrechenbare Bildungszeit gem. IDD ¹⁾	60 Minuten
 Kursgebühr	55 Euro / TN zzgl. MwSt. (Zugangsdauer 3 Monate nach Kursstart)
 Anmeldung	mailto:akademie_wvvp@wuerttembergische.de
 Start / Zugang zum Kurs	Die Zugangsdaten sowie alle weiteren notwendigen Infos erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung bzw. dem Eingang Ihrer Zahlung gesondert. Wir informieren Sie gerne im Vorfeld über die technischen Voraussetzungen.

1) eine teilweise Anrechnung der Bildungszeit für einzelne Bausteine ist ausgeschlossen.

Zielgruppe

- Kundenberater in allen Beratungssegmenten:
 - Kundenberater im Service mit Beratungsauftrag
 - Individualkundenberater
 - Vermögensberater
- Berater in der Videoberatung



Ihr Kontakt für Fragen:

Tanja Schottmüller
Fachleitung E-Learning & Kommunikation
tanja.schottmueller@wuerttembergische.de
0151 57462606