

Fragekompetenz.



„Die Grenzen meiner Fragen bedeuten die Grenzen meiner Welt.“

Gleiches gilt für die Beratungsgespräche in der Bank. Überwinden Sie mit Leichtigkeit die Grenzen und Hürden in die Themenfelder Absichern & Vorsorgen. Trainieren Sie in diesem extrem praxisorientierten Seminar den bewussten Einsatz einzelner Fragen und bringen Sie so Ihre Beratungskompetenz auf das nächste Level.

Sie beherrschen die Klaviatur der Fragekompetenz und eröffnen sich im Verkaufsgespräch regelmäßig neue Vertriebschancen. Sie wecken den Bedarf, bringen den Kunden zum Nachdenken und lassen den Kunden Ihre Lösung kaufen.

Ziele

- Sie bauen Ihre Fragekompetenz im Kundendialog aus
- Sie kennen Ursache & Wirkung der Fragearten
- Sie führen Ihre Gespräche bewusst und können Fragen als Erfolgsfaktor nutzen
- Sie leiten in die Bedarfspotenziale Absichern und Vorsorgen über

Inhalte

- Kennen und Anwenden verschiedener Fragearten
- Erarbeiten von „Wunderfragen“
- Training und Feedback
- Erfahrungsaustausch untereinander

Dauer

2 Tage

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung, Übernachtung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Michael Philipp / Dirk Müller

Termin

22.06. - 23.06.2022

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

480 Minuten