



## „Nachhaltigkeit“ im Kundengespräch – emotional statt regulatorisch

Das Thema Nachhaltigkeit spielt in den Kundengesprächen eine immer mehr eine wichtige Rolle. Häufig steht bisher dabei noch die regulatorischen Anforderungen und die Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen im Fokus.

Dabei kann das Thema „Nachhaltige Geldanlage“ ein wichtiges Kaufmotiv für den Kunden sein, bzw. für clevere Berater der Einstieg in eine Vorsorgeberatung bieten.

Entscheiden Sie nach diesem Workshop, ob das Thema Nachhaltigkeit neben der Pflicht zur Abfrage für Sie auch gleichzeitig eine vertriebliche Chance ist!

### Ziele

- Sie nutzen das Kaufmotiv „Nachhaltigkeit“ bewusst in Ihren Kundengesprächen, um einen möglichen neuen Zugang zu Ihrem Kunden zu erhalten
- Sie können das Thema „Nachhaltigkeit“ im Kundendialog aktiv und bewusst einsetzen
- Sie setzen Instrumente emotionaler Gesprächsführung als Ergänzung zu den regulatorischen Mindestanforderungen ein

### Inhalte

- Emotionale Gesprächsführung als Erfolgsfaktor
- Die Rollen des Kundenberaters im Beratungsgespräch
- Fragekompetenz im Zusammenhang mit dem Thema Nachhaltigkeit
- Erfahrungsaustausch

### Dauer

2 x 120 Minuten

### Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

### Veranstaltungsort

Online Training, MS-Teams

### Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung übernimmt die Bankenkooperation.

### Trainer

Michael Philipp / Manuela Dressler

### Termin

**21.09.2023 und 05.10.2023**  
9:00 - 11:00 Uhr

### Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

90 Minuten