



„Nachhaltigkeit“ im Kundengespräch – emotional statt regulatorisch

Das Thema Nachhaltigkeit gewinnt in den Kundengesprächen immer mehr an Bedeutung. Häufig stehen dabei bisher 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 und Manuela Dressler

Termin

15.07.2024 und 22.07.2024
9:00 - 11:00 Uhr

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

90 Minuten