

Biometrie in der Kundenberatung

Die Absicherung der biometrischen Risiken spielt in der Kundenberatung eine entscheidende Rolle und ist die Grundlage einer verantwortungsvollen Kundenbetreuung. Trainieren Sie in diesem Seminar wie Sie Ihre Kunden für dieses Thema begeistern, Bedarf wecken und individuelle Lösungen dem Kunden nutzenorientiert verkaufen.

Ihnen gelingt mit großer Leichtigkeit die Überleitung in das Themenfeld Biometrie. Die damit verbundenen einzelnen Risiken beraten Sie sicher und souverän. Sie veredeln somit die ganzheitliche Beratung und bekommen praxistaugliche und sofort anwendbare Tipps für Ihre Kundengespräche.

Ziele

- Sie arbeiten die Bedeutung im Kundendialog heraus
- Sie schaffen ein Bewusstsein beim Kunden
- Sie können den Bedarf wecken und Auswirkungen aufzeigen
- Sie können individuelle Lösungen erarbeiten

Inhalte

- Blick in die Tarifwelt der biometrischen Absicherung
- Gesprächsführung in den Bedarfefeldern Absichern und Vorsorge
- 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 und Manuela Dressler

Termin

18. - 19. Juni 2024

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

600 Minuten