# 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 Bedarfsfelder Absichern und Vorsorgen über

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

**Tipp**
Das Präsenz-Training eignet sich optimal zur Ergänzung der Online-Präsentation und zum Aufbau auf das Online-Training!

**Dauer**
2 Tage

**Teilnehmer**
Mindestens 8, maximal 12

**Veranstaltungsort**
Winzerhof, Rauenberg

**Seminargebühr**
500 Euro zzgl. 95 Euro MwSt.

Gesamtpreis 595 Euro pro Teilnehmer
(inkl. Seminarverpflegung und Übernachtung)

**Trainer**
Michael Philipp und Manuela Dressler

| | |
|---|---|
| **Termin** | **19. -20. Mai 2025** |

**Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:**
480 Minuten

Karlsruher

württembergische