

Finanzcoach Genossenschaftliche Beratung.

„Das Geheimnis des Erfolges ist, den Standpunkt des anderen zu verstehen.“

(Henry Ford)

Die Genossenschaftliche Beratung ist mehr als eine ganzheitliche Beratung – sie stellt den Kunden als Mensch mit seinen Bedürfnissen, Motiven und Anliegen in den Mittelpunkt. Der Kunde erlebt Beratungsqualität in erster Linie durch seinen Berater. Die Teilnehmer erhöhen durch verschiedene Methoden die Wirkung, die Qualität und den vertrieblichen Erfolg ihrer Beratung.

Ziele

- Erfolgreiche Kundenkommunikation im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung
- Professionalisierung der Gesprächsführung
- Ausbau der Methodenkompetenz für eine individuelle und zielorientierte Beratung
- Etablierung neuer Gesprächsrituale – passend zur systemgestützten Beratungslogik

Inhalte

- Gesprächstechniken: Kundenorientiert, Lösungsorientiert und effizient
- Fragetechniken gezielt und wirkungsvoll einsetzen
- Grundeinstellung zur genossenschaftlichen Beratung und die verschiedenen Perspektiven
- Coaching Methoden zielführend einsetzen
- Praxistraining
- Selbstreflexion

Methoden

- Präsentationen
- Erfahrungsaustausch
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Fallbeispiele inkl. kurzer Live Sequenzen

Dauer

Mittwoch 09:30 Uhr bis Donnerstag 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort


Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

690 Euro pro Teilnehmer zzgl. Übernachtung. Die Kosten für die Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Michael Philipp und Manuela Herzog

| Zielgruppe | Kompetenzen (Ca. Anteil in %) | IDD Minuten |
|-------------------|----------------------------------|---|
| ✓ Servicebank | 20 40 |  |
| ✓ Privatbank | 20 20 | |
| ✓ Private Banking | | |
| Termin | 17.07. – 18.07.2019 | |