

Fragekompetenz in der ganzheitlichen Beratung. Präzise – verbindlich – erfolgreich.

Die ganzheitliche Beratung ist heute aus den Beratungsgesprächen nicht mehr wegzu-denken. Auf Basis der jeweiligen Beratungsphilosophie (beispielsweise die Genossen-schaftliche Beratung) gilt es, die einzelnen Bedarfsefelder mit dem Kunden zu besprechen. Die Teilnehmer trainieren ihre Fragekompetenz und lernen so eine individuelle und ziel-genaue Überleitung hin zu den Themen Leben im Alter, Risikoabsicherung, Generationen-Banking oder Betriebliche Altersversorgung.

Ziele

- Fragekompetenz erweitern und situativ im Kundengespräch einsetzen
- Überleitung aus den Kundengesprächen zu den oben genannten Themen bzw. Bedarfsefeldern „Vorsorge“ und „Absichern“
- Ausbau der Methodenkompetenz in der Kundenberatung

Inhalte

- Fragearten: Ursache und Wirkung in der Praxis
- Bewusste Kommunikation als Grundlage erfolgreicher Kundengespräche
- „Wunderfragen“ erarbeiten und erproben
- Effiziente Gesprächsführung in der Praxis

Methoden

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

Dauer

Dienstag 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12 Teilnehmer

Veranstaltungsort

KARLSRUHER, Friedrich-Scholl-Platz, Karlsruhe


Seminargebühr

345 Euro pro Teilnehmer.

Die Kosten für die Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Michael Philipp oder Manuela Herzog

Zielgruppe	Kompetenzen (Ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Servicebank	10 70	
✓ Privatbank	10 10	
✓ Firmenbank		
✓ Private Banking		
Termin	14.05.2019	