

Erfolgreiche Terminsteuerung für Filialen und ServiceCenter – Individuelles Teamtraining.

„Die Beratung macht Spaß, aber wie schaffe ich es die Kunden an den Tisch zu bekommen?“ – Mit dieser Frage quälen sich viele Vertriebsteams Tag für Tag. Auch wenn in vielen Instituten mittlerweile Kunden Service Center unterstützen, so kommt dennoch kaum ein Berater an dem Thema Telefonakquise vorbei. Die Wenigsten haben dabei wirklich Spaß und ein „gutes Bauchgefühl“, weshalb der Erfolg oftmals leider ausbleibt. Aber das muss nicht sein: In unserem Konzept „Mit Spaß und Erfolg Termine akquirieren“ bringen wir in Ihrem Team das Thema Schritt für Schritt zum Erfolg.

Ziele

- Sie und Ihr Team reflektieren Ihre innere Haltung und Ihr „Bauchgefühl“ rund um das Thema Terminakquise mit dem Ziel, einen positiven Blick auf die Aufgabe zu bekommen und dabei mehr Spaß zu haben
- Wir erarbeiten gemeinsam eine individuelle Organisation, mit der Sie es schaffen, dauerhaft den Terminkalender im Griff zu haben
- Sie und Ihre Berater lernen die wesentlichen Erfolgsfaktoren einer Terminansprache kennen und finden für sich eine authentische „Basis-Ansprache“, die Sie beliebig verändern und ergänzen können
- Mit Ihnen als Führungskraft erarbeiten wir einen konkreten Plan, wie sie erfolgreich in Ihrer Vertriebsmannschaft den Terminkalender steuern können.
- Wir arbeiten gemeinsam daran, dass Sie und Ihre Mitarbeiter Ihren „inneren Schweinehund“ überwinden und nachhaltig ins TUN kommen

Mögliche Inhalte

- Workshop: „Mit Spaß und Erfolg Termine akquirieren“
- Begleitung der Führungskraft „Erfolgreiche Terminsteuerung im Vertriebsteam“
- Praxisbegleitung der Mitarbeiter im Rahmen eines Telefonabends
- Webkonferenzen
- Best Practice Austausch

Methoden

- Präsentationen
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Erfahrungsaustausch und kollegiale Beratung
- Praxisbegleitung
- Webkonferenzen/Webcoaching

Dauer

Individuell nach Absprache

Teilnehmer

Individuell nach Absprache

Veranstaltungsort

Individuell (Organisation durch die Bank)

Seminargebühr

Individuell, je nach Inhalt und Dauer

Trainer

Andrea Maria Müller

Zielgruppe	Kompetenzen (Ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Servicebank	10 50	Individuell
✓ Privatbank	20 20	
✓ Firmenbank		
✓ Private Banking		
✓ Kundenservice-center		
Termin	Individuell nach Absprache	