



Die Genossenschaftliche Beratung als Schlüssel zum Erfolg.

„Das Geheimnis des Erfolgs 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

- Erfolgsfaktoren, die den Unterschied machen
- Gesprächstechniken: kundenorientiert, lösungsorientiert und effizient
- Fragetechniken gezielt und wirkungsvoll einsetzen
- Grundeinstellung zur Genossenschaftlichen Beratung und die verschiedenen Perspektiven
- Praxistraining
- Selbstreflexion

Dauer

Montag 09:30 Uhr bis Dienstag 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	20 20	
Termin	28./29.09.2020	