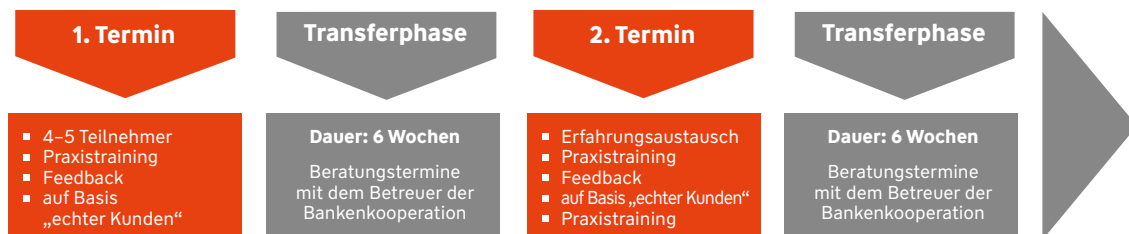


Verkaufen mit Persönlichkeit – die Marke ICH im Kundendialog.

Eine hohe Fachkompetenz und umfangreiche Branchenkenntnisse sind die Grundlage einer ganzheitlichen Beratung. Was aber unterscheidet erfolgreiche Verkäufer häufig von weniger erfolgreichen Verkäufern? Die entscheidenden Faktoren sind oft das eigene Auftreten und die Wirkung, die ich erziele. In einer kleinen Gruppe trainieren Sie kurze Gesprächssequenzen, erhalten Feedback und entwickeln so Ihre Persönlichkeit weiter.

Ablauf des Trainings



Ziele

- Sicherheit im Beratungsverhalten auf Basis der gewählten Themen
- Persönliche Weiterentwicklung durch individuelles Feedback
- Wirkungskraft im Kundengespräch erhöhen
- In den Transfer-Phasen gemeinsame Beratungstermine mit dem Betreuer der Bankenkooperation

Inhalte

- Kunden begeistern und das Gespräch zum Erlebnis werden lassen
- Interesse und Bedarf beim Kunden wecken
- Visualisieren und Bilder erzeugen
- Nutzenorientiert argumentieren
- Verbindlich und zielorientiert zum Abschluss

Vorbereitung

- Eventuell erforderliche fachliche Informationen werden im Vorfeld durch den Betreuer der Bankenkooperation vor Ort vermittelt bzw. aufgefrischt
- Jeder Teilnehmer bringt zu jedem der Trainingstage fünf dem Thema entsprechende Kunden aus dem eigenen Bestand mit
- Die für das Kundengespräch erforderlichen Beratungsunterlagen bringt der Teilnehmer mit

Dauer:

Zweimal ½ Tag

Teilnehmer

Mindestens 4, maximal 5

Veranstaltungsort

Individuell (Organisation durch die Bank)

Seminargebühr

Die Kosten für die Seminare durchführung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Michael Philipp oder Manuela Herzog

Zielgruppe

- ✓ Servicebank
- ✓ Privatbank
- ✓ Firmenbank
- ✓ Private Banking

Kompetenzen (ca. Anteil in %)

10	50
30	10

IDD Minuten



Termin

Individuell nach Absprache