

# Videoberatung.

Die Kundenberatung ist im Wandel und entwickelt sich rasant weiter. Neben den klassischen Kanälen wie „Filialen“ oder „Beratungszentren“ wächst das Angebot an alternativen Möglichkeiten im Kundenkontakt. Eine dieser Möglichkeiten ist die Videoberatung.

Der Vorteil für den Kunden ist eine ortsunabhängige und zeitlich flexible persönliche Beratung, die dennoch auf seine individuellen Bedürfnisse abgestimmt ist. Er behält die Nähe zu seinem persönlichen Berater und erhält eine qualitative und ganzheitliche Beratung, ohne immer vor Ort sein zu müssen. Lernen Sie diesen Vertriebskanal wirkungsvoll und erfolgreich zu nutzen, und bauen Sie, Ihre Fähigkeiten zum „Omnikanalberater“ weiter aus.

### Ziele

- Videoberatung wirkungsvoll und erfolgreich durchführen
- Die Wirkung vor der Kamera kennenlernen und trainieren
- Einsatz von Beratungsunterstützungen in der Videoberatung trainieren

### Inhalte

- Blick auf die beteiligten Personen
- Besonderheiten in der Videoberatung und Unterschiede zur Präsenzberatung
- Wirkung vor der Kamera und worauf zu achten ist
- Wirkungsvolle Kommunikation (verbal und nonverbal)
- Visualisierung und Beratungsunterstützung gezielt und sinnvoll einsetzen

### Dauer

2 Tage, jeweils von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

### Teilnehmer

Mindestens 4, maximal 8

### Veranstaltungsort

Individuell (Organisation durch die Bank)

### Seminargebühr

2.490 Euro (2 Tage)

### Trainer

Michael Philipp und Manuela Herzog

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Servicebank	10 50	
✓ Privatbank	30 10	
✓ Firmenbank		
✓ Private Banking		
<b>Termin</b>	<b>Individuell nach Absprache</b>	