

# Effizientere Gespräche & qualifizierte Überleitungen: mit der Gesprächsagenda



In diesem Kurs erhalten Sie eine Schritt-für-Schritt-Anleitung für Ihre Gesprächsagenda, konkrete Tipps und Inspirationen ebenso wie Praxis-Ideen für Ihre eigenen Formulierungen und Ihre eigene Agenda.

Sie gewinnen so Sicherheit in Ihren Kundengesprächen und können mit Hilfe der Gesprächsagenda auch Ihre Cross-Selling-Quote deutlich erhöhen. Vor allem aber machen Sie sich als Berater zum wertvollen Gesprächspartner und Impulsgeber für Ihre Kunden!

## Ziele

- Den Aufbau und die Vorteile einer gut strukturierten Gesprächsagenda kennen
- Den Zusammenhang zwischen der Agenda und qualifizierten Überleitungen kennen und im eigenen Umfeld einordnen können
- Die eigene Gesprächsagenda anhand eines Kundengesprächs erfolgreich gestalten können
- Den Sie-Standpunkt als weitere Methode im Dialog mit den Kunden gezielt einsetzen können

## Methoden

- Videosequenzen
- Transferaufgaben
- Wissens-Check
- Interaktive Elemente

## Gut geeignet für

- Kundenberater in allen Beratungssegmenten
- Berater in der Videoberatung

## Dauer

ca. 90 Minuten

## Veranstaltungsort

Digitale Lernwelt der WVVP

## Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung übernimmt die Bankenkooperation.

## Trainer

Michael Philipp

## Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

60 Minuten

## Anmeldung

[hier](#)