



# Fragekompetenz als Schlüssel zum Erfolg in der Kundenberatung

Einer der Schlüsselfaktoren für eine erfolgreiche Kundenberatung ist die eloquente Gesprächsführung. Ein wichtiger Bestandteil eines strukturierten Dialogs mit Ihren Kunden sind dabei gute Fragen.

Lernen Sie mit Ihren eigenen guten Fragen, einzelne Themen- und Bedarfsfelder gekonnt anzumoderieren und den Dialog mit Ihren Kunden zu führen und zu fördern.

Sie erarbeiten in diesem Online-Training Ihre eigenen Formulierungen, üben den Einsatz in Gesprächen und erfahren alles Wissenswerte rund um verschiedene Fragearten.

Für Sie eine lohnenswerte Ergänzung Ihrer eignen Gesprächs-Methoden!

## Ziele

- Sie kennen die verschiedenen Fragearten und deren Einsatzmöglichkeiten
- Sie können unterschiedliche Fragearten in Ihre Kundengespräche integrieren
- Sie setzen sich mit der bewussten Gesprächsführung und dem aktiven Dialog mit Ihren Kunden auseinander

## Inhalte

- Wirkung und Ursache bestimmter Fragearten
- Beispiele für Formulierungen gelungener Fragen
- Ableitung Ihrer eigenen Fragen für Ihre Gespräche
- Trainieren in Gesprächssituationen
- Konkrete Praxisbeispiele
- Erfahrungsaustausch

## Tipp

Das Online-Training eignet sich optimal zur Ergänzung der Online-Präsentation und/oder zum Reinschnuppern in die Inhalte des Präsenz-Trainings!

## Dauer

2 x 90 Minuten

## Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

## Veranstaltungsort

Online Training, MS-Teams

## Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung übernimmt die Bankkooperation.

## Trainer

Michael Philipp

## Termine

**18.03.2024 und 12.04.2024**  
09:00 - 10:30 Uhr

**27.09.2024 und 17.10.2024,**  
09:00 - 10:30 Uhr

## Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

120 Minuten