

Gesprächsführung im Vertrieb

In diesem Seminar erlernen Sie eine den gesetzlichen Vorgaben entsprechende Gesprächsstruktur.



Zielgruppe

Mitarbeiter:innen die (aktuell oder zukünftig) als Kundenberater:in, bedarfsorientierte Verkaufsgespräche mit Bankkund:innen führen sollen. Voraussetzung für die Teilnahme ist die Absolvierung des Seminars „Kundenorientierung im Vertrieb“.

Ziele

Die Teilnehmer:innen...

- erlangen Sicherheit in Kundengesprächen
- erkennen den Nutzen der bedarfsorientierten Gesprächsführung (KYC) im Vertrieb
- üben Verkaufsgespräche anhand eines praxisorientierten Leitfadens und erhalten Feedback

Inhalte

- Erstkontakt im Kundengespräch
- Bedarfsorientierte Beratung durch gezielten Fragenstellung
- Verständliche Lösungspräsentation
- Professioneller Umgang mit Kundeneinwänden
- Eigeninitiative zu Abschluss und Weiterempfehlung



Präsenz-Seminar | 2 Tage (16 Stunden)