

Verkaufskompetenz in der Finanzierungsberatung

In diesem Vertiefungsseminar erweitern Finanzierungsberater:innen ihre Verkaufskompetenz durch eine praxisnahe Auseinandersetzung mit der Bedarfsanalyse. Im Fokus stehen die gezielte Fragetechnik, das Erkennen individueller Kundenbedürfnisse sowie die Ableitung maßgeschneiderter Finanzierungslösungen.

Zielgruppe

Berater:innen im Finanzierungsbereich, die bereits über Beratungserfahrung verfügen und ihre Kompetenzen in Gesprächsführung, Bedarfsanalyse und Abschlussorientierung vertiefen möchten.

Ziele

Die Teilnehmer:innen ...

- vertiefen ihre Kompetenz in der strukturierten Bedarfserhebung
- bauen durch ehrliches Interesse eine gute Gesprächsbasis auf
- können durch allumfassende Analyse maßgeschneiderte Angebote erstellen
- stellen bei der Angebotspräsentation den Kundennutzen in den Fokus

Inhalte

- Kundengespräche mit dem Schwerpunkt Wohnbaufinanzierung
- Professionelle Beratung durch gezielte Fragenstellung
- Nutzenbasierte Lösungspräsentation



Präsenz-Seminar | 1 Tag (8 Stunden)