

Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die Kundenbetreuung erst an

ASM-25001

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Privatkunden- und Vermögensberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie gewinnen langfristig das Vertrauen Ihrer Kunden
- ✓ Sie unterscheiden sich positiv von Ihrer Konkurrenz
- ✓ Sie steigern gezielt Ihre Abschlussquote durch Kundenpflege
- ✓ Sie setzen neue Impulse in der Betreuung erfolgreich um
- ✓ Sie bleiben Ihren Kunden positiv in Erinnerung und lassen sich empfehlen

Inhalt

- ✓ Warum sind manche Kundenberater erfolgreicher als andere?
- ✓ Online-Banking versus persönliche Betreuung
- ✓ Was erwarten Kunden von einer profitablen Kunde-Bank-Beziehung?
- ✓ After-Sales-Betreuung steigert die Kundenzufriedenheit und die Abschlussquote
- ✓ Die Vergissmeinnicht-Strategie – beim Kunden positiv in Erinnerung bleiben
- ✓ Kreative und originelle Ideen zur Kundenpflege und Betreuung
- ✓ Lassen Sie sich empfehlen

Voraussetzungen

Grundvoraussetzungen für die Teilnahme:

- ✓ Ein PC, Laptop oder Tablet
- ✓ Ein Headset mit Kopfhörer und Mikrofon
- ✓ Eine funktionierende Kamera
- ✓ Eine stabile Internetverbindung

Wir empfehlen Ihnen eine ruhige Umgebung.

 **Termin**
12.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
420,00 €

 **Dozent(en)**
Armin Westermeier

 **Ansprechpartner**
Elke Kerschenlohr
08461/650-1363
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de
Nina Zacherl
08461/650-1333
nina.zacherl@abg-bayern.de

[Buchten](#)