

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

ASM-26001

Zielgruppe

Für Mitarbeitende in der Service, 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

- ✓ Erfolgreiche Kundenberater: Was machen sie anders?
- ✓ Persönliche Betreuung statt nur Online- Banking
- ✓ Erwartungen an profitable Kundenbeziehungen erkennen
- ✓ After-Sales steigert Kundenzufriedenheit und Abschlussrate
- ✓ Die Vergissmeinnicht-Strategie gezielt einsetzen
- ✓ Empfehlungen aktiv durch Betreuung fördern
- ✓ Kundenbindung durch gezielte Betreuung fördern
- ✓ Neue Impulse zur Kundenpflege
- ✓ Nachhaltige Betreuung als Erfolgsfaktor

Hinweis

After-Sales ist entscheidend, weil loyale Kundenbindung heute mehr den je über Vertrauen und persönliche Betreuung entsteht - gerade in Zeiten zunehmender Digitalisierung und Austauschbarkeit von Angeboten. Dieses Seminar bieten wir aktuell nur als Inhouse-Seminar an. Bei Interesse kommen Sie gerne auf uns zu.

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**
10.11.2026

 **Ort**
Digital

 **Preis**
450,00 €

 **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

Buchen