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

ASM-26001

Zielgruppe

- Mitarbeitende in der Service, - Privatkunden- und Vermögensberatung

Ihr Nutzen

- Sie gewinnen langfristig das Vertrauen Ihrer Kunden.
- Sie unterscheiden sich nachhaltig positiv von der Konkurrenz.
- Sie steigern die Kundenzufriedenheit durch After-Sales-Betreuung.

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

Hinweis

Eine Veranstaltung ist auch ab 5 bis max. 12 Teilnehmenden als Inhouse-Schulung sinnvoll

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