

BusinessCards - Verkaufen leicht gemacht

BCV-25-dod

Zielgruppe

- ✓ Gewerbekunden- und Firmenkundenberater
- ✓ Zahlungsverkehrsberater
- ✓ Mitarbeitende im ServiceCenter mit Vertrieb Firmenkunden

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick über den Kreditkartenmarkt im Wandel, den Wettbewerb, einer fortschreitenden Digitalisierung sowie aktueller, neuer Trends.
- ✓ Sie erkennen, welche Kunden Sie wie aktiv und erfolgreich ansprechen können.
- ✓ Sie lernen, wie Sie in den 4 Phasen des Verkaufs sicher und zielgerichtet im Kundengespräch erfolgreich agieren.

Inhalt

Das Training ist praxisorientiert und verfolgt das Ziel, Sicherheit im Kundengespräch zu gewinnen sowie Hemmungen in der Ansprache und im Verkauf abzubauen.

- ✓ Verständnis für die Kundenperspektive zur BusinessCard
- ✓ Bedarfserkennung und Ableitung passender (Cross-Selling-)Lösungen
- ✓ Ableitung einer praxisnahen Strategie im Rahmen einer aktiven Ansprache
- ✓ Möglichkeiten einer zielgerichteten Gesprächsführung
- ✓ Einwandbehandlung
- ✓ Interaktive Praxisübungen (persönliche und digitale Gesprächsführung)

Hinweis

Der Dozent Michael Selenkowitsch verfügt über mehr als 3 Jahrzehnte Erfahrung im Verkauf von Kreditkarten, einer weltweiten Erfahrung aus Projekten in mehr als 50 Ländern und ist seit 2016 für Mastercard im Verkaufstraining in der genossenschaftlichen Gruppe aktiv.

€ **Preis**
420,00 €



Ansprechpartner

Bernd Orthmann
08461/650-1352
bernd.orthmann@abg-bayern.de
Sabrina Waldhier
08461/650-1353
sabrina.waldhier@abg-bayern.de

Buchen