Genossenschaftliche Überzeugungskraft: Strategien für eine erfolgreiche, nutzenorientierte Kundenberatung

GEK-24-dod

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- erfahrene Serviceberater

Ihr Nutzen

- Überzeugend argumentieren und den Kunden für sich gewinnen
- Professionelle Konkurrenzabwehr
- Den Mehrwert der genossenschaftliche Beratung in den Mittelpunkt stellen.

Inhalt

- Nutzenorientiert argumentieren.
- Preisverhandlungen aktiv führen und überzeugen
- Nach der langen Null- bzw. Negativzinsphase mit den Kunden wieder ins Gespräch kommen
- Konkurrenzangebote professionell kontern
- Fresh Money akquirieren
- Durch genossenschaftliche Beratung/Werte überzeugen

Termin

Ort
Beilngries

Preis
580,00 €

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

Buchen

ABG