

# Genossenschaftliche Überzeugungskraft: Strategien für eine erfolgreiche, nutzenorientierte Kundenberatung

GEK-24001

## 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**  
29.07.2024 -  
30.07.2024

 **Ort**  
Beilngries

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

**Buchen**