

Genossenschaftliche Überzeugungskraft: Strategien für eine erfolgreiche, nutzenorientierte Kundenberatung

GEK-26-dod

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Serviceberater

Ihr Nutzen

- ✓ Wiederaufbau/Stärkung von Kundenbeziehungen
- ✓ Professionelle Konkurrenzabwehr
- ✓ Den Mehrwert der genossenschaftliche Beratung/
genossenschaftlicher Werte in den Mittelpunkt
stellen.
- ✓ durch aktive Kommunikation überzeugen

Inhalt

- ✓ Nutzenorientiert argumentieren.
- ✓ Zielorientierte Kommunikation unter Berücksichtigung
von Verhaltensprofilen
- ✓ Mit Widerständen umgehen
- ✓ Preisverhandlungen aktiv führen und überzeugen
- ✓ Mit dem Kunden wieder ins Gespräch kommen
- ✓ Konkurrenzangebote professionell kontern
- ✓ Fresh Money akquirieren
- ✓ Durch genossenschaftliche Beratung/Werte
überzeugen

Hinweis

Dieses Seminar bieten wir auch als Inhouse-Seminar
an.

€ **Preis**
600,00 €



Ansprechpartner

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

Buchen