

Ganzheitliche Omnikanal-Privatkundenberatung

GOPB-25012

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Privatkundenberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie setzen die Genossenschaftliche Beratung vertrieblich um und beherrschen einen strukturierten und abschlussorientierten Beratungsprozess mit Hilfe von agree21-Beratung-Privat. Ihnen ist ein Vertriebsorientierter Einsatz der Assistenten „Vermögen“, „Vorsorge“ und „Absicherung“ bekannt.
- ✓ Sie beherrschen eine zielgerichtete Gesprächsstrategie im Angebot und Abschluss. Dabei steht die Darstellung des Kundennutzens im Mittelpunkt.

Inhalt

- ✓ Privatkundenberatung im aktuellen Umfeld – Anforderungen und Chancen
- ✓ Methodischer und verkäuferischer Umgang mit dem Kundenbeziehungsmanagement
- ✓ Verkäuferischer Schwerpunkt Verknüpfung und Ansprache der Bedarfsthemen
- ✓ Beratungstraining von Analysegesprächen mit agree21Beratung-Privat
- ✓ Beratungstraining von Angebotsgesprächen mit agree21Beratung-Privat
- ✓ intensive Vorbereitung auf den Kompetenznachweis

Hinweis

Mitzubringen:

- ✓ Beratermappe mit Verkaufshilfen zu den verschiedenen Altersvorsorgeprodukten und aktuellen Produktinformationen
- ✓ Printmedien ggf. Tablet mit digitalen Visualisierungen /Verkaufshilfen
- ✓ Taschenrechner

Vorbereitungsunterlagen

Diese Veranstaltung beinhaltet Vorbereitungsunterlagen und Aufgaben über VR-Bildung. Die Freischaltung des Lehrplans erfolgt sechs Wochen vor Veranstaltungsbeginn. Bitte bearbeiten Sie die Lerninhalte in Vorbereitung auf die Veranstaltung.



Termin

08.09.2025 -
11.09.2025



Ort

Beilngries



Preis

1.400,00 €



Ansprechpartner

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

Buchen