GOPB-26002

Ganzheitliche Omnikanal-Privatkundenberatung

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Privatkundenberatung oder zukünftige Beratende in der Privatkundenbank, die ihre Beratungskompetenz gezielt erweitern möchten und sich auf den praktischen Teil des Kompetenznachweises vorbereiten möchten.

Ihr Nutzen

- Sie wenden sicher ihr Fachwissen im Analyse- und Angebotsgespräch an
- Sie setzen die Genossenschaftliche Beratung strukturiert und vertriebsorientiert um.
- ✓ Sie wenden die Assistenten "Vermögen", "Vorsorge" und "Absicherung" sicher an.
- Sie entwickeln eine zielgerichtete Strategie für Angebot und Abschluss.
- Sie stellen den Kundennutzen klar und überzeugend dar.

Inhalt

- Privatkundenberatung im aktuellen Umfeld Chancen und Anforderungen.
- Umgang mit dem Kundenbeziehungsmanagement methodisch und verkäuferisch.
- ✓ Verknüpfung und Ansprache der Bedarfsthemen im Beratungsgespräch.
- ✓ Analysegespräche gezielt trainieren.
- ✓ Angebotsgespräche sicher durchführen.
- Kundenbedürfnisse gezielt erkennen und ansprechen.
- ✓ Kundennutzen klar und verständlich kommunizieren.
- ✓ Vorbereitung auf den Kompetenznachweis gezielt vertiefen.
- ✓ Praxisbeispiele zur Beratungssicherheit durchspielen.
- √ Führen von Beratungsgesprächen und Erhalten von individuellem Feedback

Hinweis

Mitzubringen:

- Beratermappe mit Verkaufshilfen zu den verschiedenen Altersvorsorgeprodukten, aktuelle Produktinformationen, zu verschiedenen Kapitalanlagen
- 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.



Ort
Beilngries

€ Preis 1.495,00 €

Ansprechpartner

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

Buchen

