

Kundenbindung in der GenoWelt 2.0

KBG-24-dod

Zielgruppe

- ✓ Bankmitarbeiter im persönlichen Kundenkontakt
- ✓ Mitarbeiter im Servicebereich inkl. KSC/KDC
- ✓ Serviceberater
- ✓ Kundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie nutzen die Mitgliedschaft als Basis für eine erfolgreiche Kundenbeziehung
- ✓ Sie erkennen die Bedeutung der Kommunikation im Vertrieb und nutzen diese als Schlüssel für eine professionelle Beratung
- ✓ Sie kennen die Bedeutung der Genossenschaften im Bankenmarkt der Zukunft und gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege aus Kundenfokus Privatkunden
- ✓ Sie sprechen Ihre Kunden und deren Bedürfnisse aktiv an und erhöhen dadurch Ihre Erfolgsquote im Kundenkontakt

Inhalt

- ✓ Der Bankenmarkt der Zukunft inkl. KundenFokus
- ✓ Unsere Marke und Mitgliedschaft als Basis unseres Erfolgs
- ✓ Grundlagen und Bedeutung der Kommunikation
- ✓ Fragetechnik und aktives Zuhören
- ✓ Signalerkennung und Training der aktiven Kundenansprache

Hinweis

Modul mit e-Learning Anwendung(Rückfragen zum eLearning: Frau Nadine Schick, nadine.schick@abg-bayern.de)

Preisinformation

Preis incl. eLearning

€ **Preis**
280,00 €



Ansprechpartner

Matthias Regnat
08461/650-1314
matthias.regnat@abg-bayern.de
Andrea Meier
08461/650-1304
andrea.meier@abg-bayern.de

Buchen