Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt

PLK-25001

Zielgruppe

- Berater der Bank

Ihr Nutzen

- Sie lernen, Ihre Stärken zu erkennen und gezielt einzusetzen.
- Sie verbessern Ihre Fähigkeit, sich selbst und andere einzuschätzen.
- Sie steigern die Effizienz durch Kenntnis der Bank-Ertragsbringer.

Inhalt

- Eigene Stärken im Vertrieb gezielt anwenden
- „Persolog“ Persönlichkeitsstrukturen zur besseren Selbsteinschätzung nutzen
- Sicheres Auftreten auch in schwierigen Situationen
- Umgang mit schwierigen Kunden und Reklamationen
- Zielorientiertes Denken und Handeln

Termin
03.04.2025 - 04.04.2025

Ort
Beilngries

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

Buchen

ABG