

Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt

PLK-26001

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**
23.04.2026 -
24.04.2026

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
850,00 €

 **Dozent(en)**
Armin Westermeier

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

Buchen