Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen

QM6-25001

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie wissen, wie Sie Kundeninteresse wecken und die Abschlussquote erhöhen.
- Sie lernen die Gesprächsstruktur kennen und beraten kunden- sowie abschlussorientiert.
- Sie können souverän auf Kundeneinwände reagieren.

Inhalt

- Signalerkennung und aktive Ansprache in verschiedenen Kanälen
- Souveräne Einwandbehandlung
- Gesprächsstruktur: Roter Faden im Gespräch
- Wichtige Aspekte der Gesprächsphasen
- Zielsicher zum Abschluss gelangen

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Voraussetzungen

Für die Teilnahme benötigen Sie ein Gerät, ein Headset und eine Kamera. Eine stabile Internetverbindung und eine ruhige Umgebung werden empfohlen.

Preisinformation

Das Onlineseminar ist Teil des Pakets "Online-Seminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger" (PQEM). Bei Buchung des gesamten Pakets wird insgesamt ca. 20 % gespart.

Termin
16.12.2025

Ort
Digital

Preis
300,00 €

Dozent(en)
Andrea Schmidl

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

Buchen

ABG