



DAS GIROKONTO ALS BASIS FÜR CROSS-SELLING

- DURCHFÜHRUNGSART** > Seminar / Workshop
- ZIELGRUPPE** > Mitarbeiter im Marktbereich
- DAUER** > 1 Tag
- TEILNEHMERZAHL** > max. 8 Personen

HINWEISE

Inhalte und Ziele dieses Seminars finden Sie auf der Rückseite!



ZIELE

Die Teilnehmer nutzen alle Kundenkontakte „rund um das Girokonto“, um Vertriebsansätze aktiv zu nutzen und damit den Ertrag nachhaltig zu steigern: Umfangreiches Cross-Selling heißt das Ziel!

INHALTE

- ▶ Typische Cross-Selling-Ansätze aus dem Girokonto
- ▶ Neukontoeröffnung effizient gestalten
- ▶ Anlässe zur Veränderung umfassend nutzen
- ▶ Girokonto und Finanz-Check - eine gelungene Verbindung! Modulare Einstiege zu allen Anlässen rund um das Konto gestalten
- ▶ Sinnvolle Vorgehensweise beim Einsatz der Beratungsmedien
- ▶ Girokontomodelle kennen und nutzen: Mehrwerte verkaufen
- ▶ Preise selbstbewusst verkaufen: Wir sind nicht zu teuer!
- ▶ Intensives Gesprächstraining
- ▶ Maßnahmenplanung und Transfersicherung