



## FINANZ-CHECK GEMACHT – UND JETZT?

### „Kundenwünsche im Strategiegelgespräch erfüllen“

- DURCHFÜHRUNGSART** ➤ Seminar
- ZIELGRUPPE** ➤ Führungskräfte und Mitarbeiter in der Kundenberatung / -betreuung
- DAUER** ➤ 2 Tage
- TEILNEHMERZAHL** ➤ max. 10 Personen

### HINWEISE

Voraussetzung: Das Finanzkonzept ist allumfassend bekannt und wird angewandt.

Inhalte und Ziele dieses Seminars finden Sie auf der Rückseite!



# ZIELE

Die Teilnehmer ...

- ▶ führen ihre Kundengespräche im Rahmen des Finanzkonzeptes ganzheitlich ... weiter
- ▶ holen ihre Kunden emotional dort ab wo sie gerade stehen
- ▶ bestätigen ihre Kunden, wo sie schon gut vorgesorgt haben – Lob!
- ▶ ermitteln mit ihren Kunden den Handlungsbedarf und priorisieren diesen
- ▶ machen ihre Kunden neugierig auf das was kommt: Wer lacht der kauft!
- ▶ entwickeln die persönliche Finanzstrategie für ihre Kunden
- ▶ begeistern ihre Kunden emotional für Lösungsvorschläge und verkaufen diese aktiv
- ▶ schaffen eine hohe Verbindlichkeit für (Folge-) Termine
- ▶ nutzen die Beratungszeiten zur umfänglichen Betreuung ihres Kundenstammes
- ▶ strukturieren ihre Arbeitszeit einschließlich aktiver Vor- und Nachbereitung

# INHALTE

- ▶ Start mit dem Ende des Basisgespräches
- ▶ Gesammelte Informationen aus dem FC vollumfänglich aufbereiten
- ▶ Die persönliche Finanzstrategie für den Kunden erarbeiten
- ▶ Das Strategiegelgespräch mit dem Kunden führen: Der emotionale Paketverkauf!
- ▶ Emotionalisierung ausbauen, Kundennutzen steht im Mittelpunkt
- ▶ Diverse Übungseinheiten, um:
  - ▶ Abschlussicherheit zu erhöhen
  - ▶ Produktnutzung des Kunden zu optimieren
  - ▶ entspannter Zielerfüllungen zu erreichen
- ▶ Optimierung in Zeitmanagement
- ▶ Gewinnbringende und zeiteffektive Nutzung der technischen Möglichkeiten
- ▶ Sie erleben ein Kundengespräch zur Präsentation einer Finanzstrategie