



JEDEN ANLASS NUTZEN:

Modulare Einstiege in den Finanz-Check gestalten

- DURCHFÜHRUNGSART** > Seminar
- ZIELGRUPPE** > Berater / Führungskräfte in den Geschäftsstellen und Filialen
- DAUER** > 1 Tag
- TEILNEHMERZAHL** > 8 - 10 Personen

HINWEISE

Dieses Seminar ist auch ein Erfolgsgarant für Berater in der Vermögens-, Firmen- und Gewerbekundenbetreuung.



Inhalte und Ziele dieses Seminars finden Sie auf der Rückseite!



ZIELE

Die Teilnehmer ...

- lernen, Anlässe der Kunden oder aus dem Ereignissystem unter Einbindung des Finanz-Checks unter OSPlus_neo optimal und umfassend zu nutzen
- erarbeiten zu allen üblichen Anlässen (z. B. Fälligkeit, Sparen, Heirat, Umzug / Adressänderung, Dispo / Kreditanfrage, Kreditkarte, Girokontoöffnung, Berufsstart, Vollmachten, FSA) konkrete Vorgehensweisen für die Gesprächsführung
- erarbeiten Formate zu diesen Anlässen mit dem Schwerpunkt: Welche Fragen sind bei welchem Anlass wie zu stellen?
- wissen, wie sie die Finanzkonzept-Medien und OSPlus_neo bei modularen Einstiegen wann und wie anwenden können
- leiten aus den Einstiegen in den Produktverkauf über
- nutzen die aus dem modularen Einstieg gewonnenen cross-selling-Ansätze zur Überleitung in die ganzheitliche Beratung (heute oder als Folgetermin)
- üben in vielen / mehreren Sequenzen mit anderen Teilnehmern bzw. mit dem Trainer
- setzen den Bogen und die Medien in Übungsgesprächen ein und gewinnen damit Sicherheit für die Kundengespräche

INHALTE

- Sammlung von üblichen Anlässen
- Erarbeitung von Vorgehensweisen zu diesen Anlässen unter Anwendung der Beratungsmedien zum Finanzkonzept
- Übung dieser Einstiege (Einstiegsmöglichkeiten) in der Gruppe und mit dem Trainer
- Von der Beratung / Analyse in den aktiven Verkauf: Den Sack zumachen - wirksame Abschlusstechniken
- Formulierungen und Formate zur verbindlichen Vereinbarung von nächsten Schritten / in die ganzheitliche Beratung
- Professioneller Einsatz der Beratungsmedien für den modularen Einstieg
- Folgebetreuung / Folgetermine verbindlich vereinbaren