



MIT DEM FINANZ-CHECK ZUM VERTRIEBSERFOLG: Anwendung unter OSPlus_neo

- | | |
|-------------------------|--|
| DURCHFÜHRUNGSART | ➤ Seminar / Workshop |
| ZIELGRUPPE | ➤ Berater / Führungskräfte in den
Geschäftsstellen und Filialen |
| DAUER | ➤ 2 Tage |
| TEILNEHMERZAHL | ➤ 8 - 10 Personen |

HINWEISE

Dieses Seminar ist auch ein Erfolgsgarant für Berater in der Vermögens-, Firmen- und Gewerbekundenbetreuung sowie in Abwandlung für die Bereiche Immobilien und Private Banking.

Inhalte und Ziele dieses Seminars finden Sie auf der Rückseite!



ZIELE

Die Teilnehmer ...

- lernen, die ganzheitliche Beratungskonzeption, deren Kerngedanken und Hintergründe kennen
- können alle Beratungsmedien sicher und kundenorientiert einsetzen
- lernen den Umgang mit dem Beratungsprogramm unter OSPlus_neo
- können ein Beratungsgespräch trotz und mit PC kundenorientiert und begeistert führen
- lernen zu allen Feldern des Finanz-Checks Erfolgsformate zur Anwendung in Sprache und Kommunikation
- können im Besonderen das Feld „Ziele und Pläne“ für small talk und Verkaufsideen nutzen
- haben das cross-selling-Ohr im Gespräch weit offen, und erkennen und nutzen somit viele Ansatzpunkte für Lösungen (Abschlüsse)
- intensivieren die Kundenbeziehungen
- führen über den ganzen Tag intensive Impulsübungen und Anwendungen mit dem Trainer durch
- setzen die Medien und das Beratungsprogramm unter OSPlus_neo in Übungsgesprächen ein und gewinnen damit Sicherheit für die Kundengespräche
- gewinnen neue Kunden über aktives Feedback und Empfehlungsmanagement

INHALTE

- Und was will unser Kunde? - Ganzheitliches Verkaufen aus der Sicht der Kunden betrachtet: Bedürfnisse des „modernen Sparkassenkunden“
- Die eigene Position als Verkäufer von ganzheitlichen Dienstleistungen: Erst Maß nehmen - dann Maßnahmen
- Gesprächsvorbereitung und Aufbereitung der Unterlagen
- Gestaltung von Basis- und Follow-up-Gesprächen mit dem Finanzkonzept
- Professioneller Einsatz der Beratungsmedien und des Beratungsprogramms unter OSPlus_neo
- Deutliches Herausarbeiten von Handlungsempfehlungen und neugierig machen auf Lösungsmöglichkeiten
- Von der Beratung / Analyse in den aktiven Verkauf: Den Sack zumachen - wirksame Abschlusstechniken
- Folgebetreuung / Folgetermine verbindlich vereinbaren
- Ein- und Vorwänden der Kunden an jeder Stelle im Gespräch kompetent begegnen
- Feedback einholen und über Empfehlungsmanagement neue Kunden gewinnen
- Nach dem Spiel ist vor dem Spiel: Gesprächsnachbereitung