

Gesprächsführung im Vertrieb

In diesem Seminar erlernen Sie eine den gesetzlichen Vorgaben entsprechende Gesprächsstruktur.

Ziele

Die Teilnehmer*innen...

- erlangen Sicherheit in Kundengesprächen
- erkennen den Nutzen der bedarfsorientierten Gesprächsführung (KYC) im Vertrieb
- üben Verkaufsgespräche anhand eines praxisorientierten Leitfadens und erhalten Feedback

Inhalte

- Erstkontakt im Kundengespräch
- Bedarfsorientierte Beratung durch gezielten Fragenstellung
- Verständliche Lösungspräsentation
- Professioneller Umgang mit Kundeneinwänden
- Eigeninitiative zu Abschluss und Weiterempfehlung

Zielgruppe

Mitarbeiter*innen die (aktuell oder zukünftig) als Kundenberater*in, bedarfsorientierte Verkaufsgespräche mit Bankkund*innen führen sollen. Voraussetzung für die Teilnahme ist die Absolvierung des Seminars „Kundenorientierung im Vertrieb“.



Ausbildungsstufe 2 - Praxiskompetenz



Präsenz-Seminar



Dauer 2 Tage

Ein Tag umfasst 8 Unterrichtseinheiten (UE) zu je einer Stunde inkl. Pause.