

Vertriebsfitness für Servicemitarbeiter

27. - 28.04.2020

29. - 30.06.2020



Der erste **Kontaktpunkt des Kunden** in der Bankfiliale ist in der Regel der Service-Schalter und somit weist dieser Ort die höchste Kundenfrequenz auf. Es ergeben sich hier also vielfältige Potentiale, die **Kunden** für verschiedene Themen zu **begeistern** oder auch **Abschlüsse vorzubereiten**. Um diese wichtige **Vertriebsdrehscheibe** zu stärken, erlernen Sie in unserem **praxisnahen Training** neue und **einfach umsetzbare Ansprachestrategien** kennen und trainieren diese **für den Bankalltag**.



Das erwartet Sie

- Sie lernen, Neu- und Bestandskunden zielgerichtet und effizient ansprechen
- **Erfolgreiche Terminvereinbarung** am Schalter und Telefon
- **Kundenbeschwerden** routiniert meistern
- **Wordingfitness**
- Die **effiziente Überleitung**
- **Produktvorteile** schnell und zielgerichtet transportieren

Ihr Nutzen

- neue Vertriebsansprachen
- effizienterer Verkauf
- **konstruktives Feedback** bei Simulationstrainings
Sie stärken Ihr **Selbstbewusstsein** und somit Ihre **Wirkung vor dem Kunden**



Mainz oder Frankfurt
425,- EUR + USt.+TP

Warum 360Grad Training?

- Immer am **Puls der Zeit**
- **zielgerichtetes Trainingskonzept**
- Begleitung durch **Vertriebsexperten**



nähere Infos und Anmeldung
kontakt@360gradtraining.de