ADG



In jedem Nein steckt eine Chance - Mehr Abschlüsse bei vermögenden KundInnen

Buchungsnummer
ST0222-142

Diese Veranstaltung richtet sich an:
SpezialistInnen"r KundInnenbetreuung

Keine Angst vor dem Nein - Das ist Ihr Erfolgsrezept!. Lernen Sie, wie Sie aus einem „Nein“ der KundInnen ein „Ja“ machen. Unser Seminar versetzt Sie im Anschluss"e Lage mit einer zielgruppenadäquaten

Kommunikation und strukturierten Gesprächsführung mehr Erträge für die Bank"nerieren und die KundInnenzufriedenheit"höhen.

Veranstaltungsart
Workshop
Dauer (in Tagen)
2
Termin
01.09.2022 - 02.09.2022
Zu erreichender Abschluss
Teilnahmebescheinigung

Preis
1.450,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Wer"r qualifizierten KundInnenbetreuung arbeitet, kennt die Herausforderung: Oft folgt auf Ihr Angebot erst einmal ein spontanes Nein oder ein unverbindliches „Ich melde mich“. Gerade bei umfassenden, ganzheitlichen Lösungsangeboten (beispielsweise im Financial Planning) versuchen KundInnen"elen Fällen mit derartigen Antworten einfach nur Zeit"winnen. Nehmen Sie diese erste Zurückweisung also nicht persönlich, sondern sportlich: Jetzt beginnt für Sie das eigentliche Verkaufsgespräch – jetzt können Sie durch die richtige Kombination aus Fachwissen und verkäuferischem Geschick glänzen.

Aus einem ersten Nein ein späteres Ja"chen, ist zum Glück kein Hexenwerk: Auch Sie sind"r Lage, schwierige Beratungssituationen"e gewünschte Richtung"nken, den Schritt vom reaktiven zum aktiven Verkaufen"hen und Ihren KundInnen gezielt zu überzeugen.

Inhalte

Was tun bei „Nein", Preisdiskussionen und Verzögerungstaktiken?

- Die Motive Ihrer KundInnen verstehen – Welches Ziel verfolgt ein/e KundIn mit dem „Nein“?
- Ihre Chance – Wann und wie Sie vom „Nein“ zur Unterschrift kommen
- KundInnen- und motivorientierte Nutzenargumentation – Was müssen Sie Ihren KundInnen bieten?
- KundenInnentyp passende Sprache - Die richtigen Formulierungen für jeden Menschen
- Körpersprache, Wortwahl und Bildsprache – Wie Ihre KundInnen nicht nur verstehen, sondern auch fühlen.
- „Ich möchte eine Nacht darüber schlafen“ – Wie Sie mit Entscheidungsverzögerungen aktiv umgehen
- KundInnen kommen mit der Anzeige des Wettbewerbers – Wie Sie auf die direkte Konfrontation richtig reagieren
- Wie Sie KundInnenaussagen prüfen,"gene Argumente wandeln und den Grundsatz „Sag"sitiv“ erfolgreich anwenden.
- Auch bei Gegenwind mit Spaß dabei – Wie Sie Demotivation vermeiden und schwierige Situationen als Ansporn sehen.

Wie Sie das „Nein und schwierige Situationen in der Beratung gezielt vermeiden

- Mit emotionalem Leistungsnutzen seltener zum „Nein“ – Die Möglichkeiten der Einwandvorwegnahme
- Das eigene Selbstverständnis und die Positionierung gegenüber Ihren KundInnen
- Analyse, Beratung, Lösungspräsentation – Wie Sie mit der passenden Struktur schwierige Situationen vermeiden
- Vom reaktiven zum aktiven Verkauf
- Preise psychologisch optimal präsentieren
- Aktiver Umgang mit Preisvergleichen und aktuellen Wettbewerbsangeboten

Nutzen

- Sie erfahren, wie Sie Ihre Beratung"stalten, dass Sie systematisch"hr Abschlüssen kommen. Dabei lernen Sie, aus dem ersten Nein des Kunden ein Ja"chen.
- Sie erkennen, wann ein Nein „Ich bin noch nicht überzeugt!“ bedeutet und wie Sie darauf richtig reagieren. Durch die zur/m KundIn passende Kommunikation und Gesprächsstruktur kommen Sie im Rahmen einer ganzheitlichen Vermögensberatung"hr Abschlüssen und zufriedeneren KundInnen.
- Sie erfahren, wie Sie Preisdiskussionen vermeiden können – aber auch, wie Sie diese, wenn nicht"rmeiden, erfolgreich führen und Wettbewerbsangeboten passend begegnen.

Dozenten

Gerd Thomsen, B! Consulting GmbH&Co.KG
Management- und Vertriebsberatung – Dozent"rschiedenen Bildungseinrichtungen – Trainer/Coach