



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

Buchungsnummer

ST23-00442

Diese Veranstaltung richtet sich an:

SpezialistInnen in der 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 in die Lage mit einer zielgruppenadäquaten Kommunikation und strukturierten Gesprächsführung mehr Erträge für die Bank zu generieren und die Kundzufriedenheit zu erhöhen.

Veranstaltungsart

Workshop

Dauer (in Tagen)

2

Termin

31.08.2023 - 01.09.2023

Preis für Mitglieder des Fördervereins

KundInnen, die Mitglied im [Förderverein](#) sind, erhalten den Mitgliederpreis.

1.413,00 €

Mitgliederpreis [Info](#)

Preis

1.570,00 €

Bitte beachten Sie – Ihr individueller Preis wird Ihnen erst nach erfolgreichem Login angezeigt

Beschreibung

Wer in der qualifizierten Kundenbetreuung 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 in vielen Fällen mit derartigen Antworten einfach nur Zeit zu gewinnen. 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 zu machen, ist zum Glück kein Hexenwerk: Auch Sie sind in der Lage, schwierige Beratungssituationen in die gewünschte Richtung zu lenken, den Schritt vom reaktiven zum aktiven Verkaufen zu gehen und Ihren KundInnen gezielt zu überzeugen.

Inhalte

Was tun bei „Nein“, Preisdiskussionen und Verzögerungstaktiken?

- Die Motive Ihrer KundInnen verstehen – Welches Ziel verfolgen KundInnen mit dem „Nein“?
- Ihre Chance – Wann und wie Sie vom „Nein“ zur Unterschrift kommen
- KundInnen- und motivorientierte Nutzenargumentation – Was müssen Sie Ihren KundInnen bieten?
- Kundentyp 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 Kundenaussagen prüfen, in eigene Argumente wandeln und den Grundsatz „Sag es positiv“ 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 so gestalten, dass Sie systematisch zu mehr Abschlüssen kommen. Dabei lernen Sie, aus dem ersten Nein des/der KundIn ein Ja zu machen.
- Sie erkennen, wann ein Nein „Ich bin noch nicht überzeugt!“ bedeutet und wie Sie darauf richtig reagieren. Durch die passende Kommunikation und Gesprächsstruktur kommen Sie im Rahmen einer ganzheitlichen Vermögensberatung zu mehr Abschlüssen und zufriedeneren KundInnen.
- Sie erfahren, wie Sie Preisdiskussionen vermeiden können – aber auch, wie Sie diese, wenn nicht zu vermeiden, erfolgreich führen und Wettbewerbsangeboten passend begegnen.

Dozenten

Gerd Thomsen, B! Consulting GmbH&Co.KG

Management- und Vertriebsberatung – Dozent an verschiedenen Bildungseinrichtungen – Trainer/Coach