ADG

Workshop

In jedem Nein steckt eine Chance - Mehr Abschlüsse bei vermögenden Kund/-innen

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST23-00442

Termin

31.08.2023 - 01.09.2023

1.570,00 €

Bronze	**1.413,00 €**
Silber	**1.413,00 €**
Gold	**1.413,00 €**

Diese Veranstaltung richtet sich an

Spezialisten"r Kundenbetreuung

Keine Angst vor dem Nein - Das ist Ihr Erfolgsrezept! Lernen Sie, wie Sie aus einem „Nein“ der Kunden 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

Kundzufriedenheit"höhen.

Wir beraten Sie gerne.

Lukas Fasel

Produktmanager Private Banking, Projektmanagement, Arbeitsmethodik und Soft Skills
Tel.: +49 2602 14-278
lukas.fasel@adg-campus.de

Beschreibung

Wer"r 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 Kunden"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 Kunden gezielt zu überzeugen.

Inhalte

Was tun bei „Nein", Preisdiskussionen und Verzögerungstaktiken?

- Die Motive Ihrer Kunden verstehen – Welches Ziel verfolgen Kunden mit dem „Nein“?
- Ihre Chance – Wann und wie Sie vom „Nein“ zur Unterschrift kommen
- Kunden- und motivorientierte Nutzenargumentation – Was müssen Sie Ihren Kunden bieten?
- Kundentyp passende Sprache - Die richtigen Formulierungen für jeden Menschen

- Körpersprache, Wortwahl und Bildsprache – Wie Ihre Kunden nicht nur verstehen, sondern auch fühlen.
- „Ich möchte eine Nacht darüber schlafen“ – Wie Sie mit Entscheidungsverzögerungen aktiv umgehen
- Kunden kommen mit der Anzeige des Wettbewerbers – Wie Sie auf die direkte Konfrontation richtig reagieren
- Wie Sie Kundenaussagen 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 Kunden
- 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 passende Kommunikation und Gesprächsstruktur kommen Sie im Rahmen einer ganzheitlichen Vermögensberatung"hr Abschlüssen und zufriedeneren Kunden.
- 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

---