

Zielsetzung

- Praxisgerechte Professionalisierung der Teilnehmer in der Verkaufs-Thematik „Preisgesprächs-Führung“ in der Anlageberatung / Passivgeschäft
- Souveränität und Selbstbewusstsein im eigenen „Preis-Verhalten“ und im Umgang mit preis-sensiblen Kunden
- Individuelles Feedback aus AFFM-Beratersicht, bezogen auf die im Training beobachtbaren Stärken und Schwächen jedes einzelnen Teilnehmers

Inhalte

- Transparenz zu den tatsächlich und aktuell erlebten Kunden-Situationen aus Teilnehmer-Sicht
- Analytische Auseinandersetzung mit den bisher gelebten Vorgehensweisen der Teilnehmer in deren geschilderter Verkäufer-Praxis
- Erfahrungsgestützter Input hinsichtlich Gesprächsstrategien und Argumentationen in differenzierten Kunden- und Gesprächssituationen, z. B.
 - Fälligkeiten und Wiederanlagen
 - Preisvergleiche bei bestehenden Anlagen
 - Preisanfragen für potenzielle Anlagen
- zielgerechtes Berater-Verhalten bei Kunden-Einwänden
- Sicherung des bedarfsgerechten Geschäfts-Abschlusses

Die AFFM-Vorgehensweise mit System

- Dauer: **1 Tag** (Beginn um 9:00 Uhr, Ende gegen 16:30 Uhr)
- Methodik: Intensiv-Training, kombiniert mit Gruppen-Diskussion, AFFM-Berater-Input sowie Praxis-Transfer in Rollenspielen
- Berücksichtigung der vorhandenen Empfehlungen zur Vorgehensweise und zu alternativen Produktempfehlungen
- benötigte Hilfsmittel: 1 Flip-Chart, 3 PIN-Wände, Leinwand/Beamer, zusätzlicher Gruppen-Arbeitsraum / Trainingsraum

Hinweise zur Teilnehmer-Zusammensetzung

- Mitarbeiter auf Filialen / Privatkundenberater, Filialleiter bzw. deren Stellvertreter, dienstjunge Mitarbeiter
- pro Veranstaltung 10 – 12 Teilnehmer

Investment

1.400,-- Euro zzgl. Reisekosten, Spesen und Mehrwertsteuer