



NEU!

Seminarsteckbrief

Wertschätzende Beratung



WERTSCHÄTZENDE
BERATUNG

DAS KOMUNIKATIONSKONZEPT DER VERTRIEBSPARKASSE NR. 1 MIT KUNDENFOKUS



Beraterstimme: „WAS ich beim Finanzkonzept machen soll ist klar! **WIE** ich es vorm Kunden erfolgreich kommuniziere, damit es mich und den Kunden begeistert, jetzt auch!“ Danke :-)

Haben Sie auch diese Situation?

- Ihre Berater nutzen die ganzheitliche Beratung - Sparkassen-Finanzkonzept - nicht wirklich überzeugt?
- Ihrem Berater gelingt es nicht immer mit den richtigen Fragen den Kunden zu führen?
- Entscheidet ihr Berater auch gern vorweg, was der Kunde braucht und was nicht?
- Sind die Vertriebsfolge überschaubar?
- Braucht es etwas mehr an Souveränität und starkem Auftreten?



- Was ist die Idee?** Der Kunde wird wirklich ins Zentrum der Beratung gestellt. Der Kunde wird also nicht mehr kommunikativ zum Produkt geführt, dass der Berater im vorweg entscheidet. Ihre Berater bekommen Lust auf ganzheitliche Beratung durch ein Kommunikationskonzept, das sie in die Lage versetzt, vom Kunden endlich konkrete Ziele & Pläne zu erhalten. Somit erhalten Sie einen **vom Kunden** gewünschten Beratungsfahrplan mit höheren Termineinhaltungsquoten und geringere Stornoquoten.
Die wertschätzende Beratung zahlt aktiv auf das Sparkassen-Finanzkonzept ein und ergänzt dieses perfekt. Sie werden sehen, es funktioniert.
- Wozu führt das?**
- Im Ergebnis sind Ihre Berater entspannter UND machen messbar mehr Vertrieb.
 - Ihre Berater werden souveräner in die Gespräche gehen.
 - Die Abschlüsse werden bezogen auf das Produktuniversum wesentlich breiter, aber nicht im vorweg planbar.
 - Die Gesprächsanteile werden zu Gunsten des Kunden gesteuert, wodurch dieser über den Inhalt entscheidet.
 - Die Kunde-Berater-Beziehung wird vertrauensvoller und erlauben nachhaltig eine finanzielle Lebensbegleitung.
 - Der Kunde empfindet nicht mehr das Gefühl, Ihm soll nur etwas verkauft werden.
- Funktioniert das?** Ja, aufgrund wissenschaftlicher Ergebnisse und praktischer Erfahrung aus der Sparkasse, die seit Jahren die höchsten Vertriebsergebnisse mit diesem Ansatz in allen Kundensegmenten erzielt.
- Umfang:** 2 Seminartage in Präsenz plus digitale Umfrage vorab
- Zielgruppe:** Privat- und Individualkundenberater
- Inhalte:**
- Digitale Vorabumfrage zur Individualisierung der Seminarimpulse
 - Werteanalyse
 - Im Gespräch: Eigene Identität und Betreuungsversprechen gegenüber Kunden authentisch darstellen können
 - Kunden- & Motivationstyp erkennen und damit umgehen lernen (Metaprogrammierung)
 - Metafragenmodell lernen und anwenden
 - Paraphrasieren kennen und nutzen
 - Üben, üben, üben und einfach genial sein



Termin: 25. und 26. Mai 2021 in Potsdam

Preis: 595€

Veranstaltungsnummer: V-048283

Lieber Inhouse? Gern! Sprechen Sie uns an.

- Preis Inhouse: 3.900€
- 2 Tage + Onlineanalyse vorab
- bis 14 Teilnehmer

Trainer: **Markus Rußwurm**
Beratungsinstitut für Veränderungskultur,
Lübeck

Kurzvita:



Markus Rußwurm ist beratender Trainer und Organisationsentwickler am Beratungsinstitut. Ihr Mehrwert stellt seine Fähigkeit dar, Menschen bewusst durch Veränderungen zu führen. Da jede Entwicklungsmaßnahme vom Menschen und Organisation verändertes Verhalten abverlangt, haben Sie hier den Spezialisten. Die Themen, die er schwerpunktmäßig begleitet, sind die Implementierung von Veränderungskultur in Unternehmen und die „Wertschätzende Beratung“ für einen kundenzentrierten Vertrieb in Sparkassen.

Qualifikation:

- Master of Science Kommunikations- und Betriebspsychologie (FH Wien)
- Sparkassenbetriebswirt (Sparkassenakademie, Kiel)
- Master of Neurolinguistic Programming (Society of NLP, CA)
- zert. Kommunikationstrainer (fresh academy, Feldafing)
- zert. Vertriebscoach (EQ Dynamics, München)
- zert. DISG Trainer (Wiley, MN)

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt
NOSA Tel.0331-97925221
E-Mail: andra.hammerschmidt@nosa-online.de