NEU!

Seminarsteckbrief

JUGENDKUNDENBERATUNG HEUTE

„Catch me if you can!“

Haben Sie auch diese Situation?	Die Jugendkunden (Generation Y & Z) verlassen Ihr Haus und werten fast ausschließlich über den Preis. Bisherige Steuerungsmaßnahmen verliefen entgegen Ihrer Erwartungen wenig erfolgreich?
Was ist die Idee?	Perspektivwechsel und Werteorientierung in der Kommunikation mit genau dieser Zielgruppe schaffen Ertrag und Bindung.
Wozu führt das?	Beratung und Zeitaufwand machen für den Kunden Sinn. Der Kunde führt inhaltlich das Gespräch und er überzeugt sich selbst vom Nutzen einer Produktversorgung. Endlich geht es wirklich um ihn!
Funktioniert das?	Ja, und es führt zu einer gewünschten finanziellen Lebensbegleitung ganz im Sinne der ganzheitlichen Beratung.

Unsere Inhalte:

- Was macht diese Zielgruppe so wichtig für uns und wie „funktioniert“ sie?
- Erfahrungsaustausch und Würdigung der Herausforderung
- Wieso ist die Kommunikation bei dieser Kundengruppe so viel entscheidender als Fachwissen?
- Die Methodik des Metamodells der Sprache
- Weckung der intrinsischen Motivation des Beraters
- Den Generation Y-Kunden können wir bei der Vielfalt an Wertevorstellungen nicht kennen und sollten darum lernen, wie wir jeden individuell kennenlernen
- Wie wichtig ist dafür meine wahre Identität als Berater und wie kommuniziere ich sie damit der Kunde Vertrauen auf Augenhöhe aufbauen kann?
- kundenzentrierte volle Gesprächsfahrpläne
- Weg von der produktgesteuerten Beeinflussung des Kunden hin zur Produktoffenheit mit höherer Abschlusswahrscheinlichkeit
- **Praxisteile:** Telefonleitfaden, Erarbeitung einer authentischen vertrauensfördernden Selbstvorstellung, Demogespräch und Transferübungen zum Gesprächsmodell
- **Transfer:** Eine Nachhaltigkeit schaffende Vereinbarung für die Führungskraft zur weiteren Begleitung auch nach Seminarschluss

Zielgruppe:	Jugendkunden- und Privatkundenberater, Führungskräfte im Vertrieb, interne Trainer, Vertriebsunterstützer, Vertriebsservice
Voraussetzungen:	Lust auf WIN-WIN mit dem Kunden
Preis:	650 Euro für 2 Tage
Termin:	**28./29. Oktober 2021** in Potsdam (oder Inhouse)
Veranstaltungsnummer:	V-045449
Trainer:	**Markus Rußwurm** Beratungsinstitut für Veränderungskultur Partnerschaft Lübeck
Kurzvita:	Von der Ostsee aus führt Ihn das Ziel „Dinge“ sinnvoll zu verändern in unsere Sparkassen. Er nutzt seine zehn Jahre Vertriebs- und Führungserfahrung, um Menschen in der Praxis zum Erfolg zu verhelfen. Das Wirkungsgebiet im Sparkassensektor und der comdirect bank reichte von der Vertriebssteuerung über die Personalentwicklung bis zum Privatkundenvertrieb in der Filiale und dem PB-Segment. Als Fundament und Werkzeug der zu vermittelnden Inhalte dient Ihm eine breite Ausbildung. Seine Einzigartigkeit am Markt stellt die Fähigkeit dar, Menschen durch Veränderungen zu führen. Da jede Entwicklungsmaßnahme vom Mensch und Organisation verändertes Verhalten abverlangt, haben Sie hier den Spezialisten. Seit 2018 ist er freiberuflich als Organisationsentwickler sowie Kommunikations- Vertriebs- & Führungskräftetrainer tätig.

Qualifikation:

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

Preis Inhouse:	3.600 € zzgl. Reise-und Hotelkosten. Keine MwSt.
Ansprechpartner: **NOSA**	Andra Hammerschmidt Tel. 0331 / 97925-221 E-Mail: andra.hammerschmidt@nosa-online.de