

Anmeldung und Information.

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung per Post, Fax oder gern auch per Email an TopTen@bankpartner.de zu.

Für Rückfragen steht Ihnen Frau Katrin Bergob unter (02382) 940 99 36 jederzeit gern zur Verfügung.

Absender

Firmenname

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

Teilnehmer

Name/Vorname

Funktion

Email

Die Teilnahmegebühr für die Veranstaltungsreihe beträgt 1.710 € pro Person zzgl. Übernachtung und Verpflegung und zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Die Teilnehmerzahl beträgt mindestens 6 und maximal 10 Personen.

Ich nehme an der Ausbildungsreihe teil.

1. Durchführung 2. Durchführung

Bitte informieren Sie mich zu folgenden Themen:

Datum

Unterschrift

Leistungen.

- Teilnehmerunterlagen mit Empfehlungen und Literaturangaben
- 3 x 3 Seminartage mit vielen Praxisbeispielen
- Erfahrungsaustausch
- BAP-Zertifikat

Fachliche Leitung.

Elmar Wiemers

Veranstaltungstermine.

1. Durchführung

16.09. – 18.09.2010, 3 Tage

25.11. – 27.11.2010, 3 Tage

24.02. – 26.02.2011, 3 Tage

2. Durchführung

30.09. – 02.10.2010, 3 Tage

16.12. – 18.12.2010, 3 Tage

10.03. – 12.03.2011, 3 Tage



TOP Ten Verkäufer

„Das Geheimnis des Könnens liegt im Wollen“.



BAP Bankpartner AG · Oststraße 44 · 59227 Ahlen
Telefon (02382) 940 99 30 · Fax (02382) 940 99 39
info@bankpartner.de · www.bankpartner.de

⇒ ⇒ ⇒ **Kontakt**



TOP Ten Verkäufer...

... richtet sich an Mitarbeiter/-innen im Finanzvertrieb, die den eigenen Namen dauerhaft unter den besten 10 % der Verkäufer finden wollen.

Die Praxis.

Neben einem stetig zunehmenden Wettbewerb ist in der Finanzdienstleistung zu beobachten, dass die Kunden informierter und kritischer werden.

Im Tagesgeschäft äußert sich dies insbesondere in den Erwartungen, die an die Mitarbeiter/-innen im Vertrieb gestellt werden.

Unabhängig von ganzheitlichen Ansätzen oder kampagnenorientierten Kundenansprachen ist es für erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter unerlässlich, die Vielzahl an Methoden zur Kundenansprache zu systematisieren und den persönlichen Erfolgsweg zu erkennen und zu professionalisieren.

Termine mit Kunden werden zu einem kostbaren Gut. Wer keine Termine hat, kann nicht punkten. Es gilt, das Heft in die Hand zu nehmen und das persönliche Arbeitsumfeld so zu gestalten, dass Leistung und Spaß im Beruf starke Verbündete sind.

Die Module.

In 3 Blöcken mit je 3 Tagen werden die entscheidenden Inhalte zum Vertrieb vermittelt.

Neben der Möglichkeit zu Einzelgesprächen stehen folgende Punkte im Fokus:

- vertriebliche Kompetenz
- Barrieren, Ängste, Vorbehalte
- Rahmenbedingungen als Erfolgsfaktor
- unterschiedliche Verkaufsansätze und deren Einsatzmöglichkeiten in der Praxis
- Erfahrungshorizonte aufschließen
- Persönlichkeitsmodelle - was ich schon immer über mich wissen sollte!
- Mitbewerber - lernen und abgrenzen
- Rhetorik
- Struktur im Gespräch, um sich auf den Kunden konzentrieren zu können
- „Eyecatcher“ als Start - Ganzheitliche Betreuung als Ziel
- Stories und Bilder - Der Weg zum Kunden
- Nutzenargumentation
- VerkaufVerkaufVerkauf
- persönliche Begleiter im vertrieblichen Tun

Die Zielgruppe.

Die Seminarreihe lädt Menschen ein, die heute im Privatkundenvertrieb tätig sind und mit mindestens zwei Jahren Berufserfahrungen auf eine fundiert fachliche Basis blicken können. Sie haben das Ziel, TOP Verkäufer zu werden. Hier treffen sich Gleichgesinnte.

Das können Sie erwarten.

Eine Fortbildung sollte passen wie ein Maßanzug. Wenn die Ergebnisse daraus für Sie hier mehrheitlich aufgezählt sind, dann sollten wir uns kennen lernen. Gerne in einem persönlichen Telefonat vorab.

- Spaß am Verkauf und im vertrieblichen Alltag
- Leichteres Erreichen der persönlichen Ziele/der Vertriebsziele
- Erleichterte Kommunikation mit allen Kunden
- Neue Ideen und Ansätze in der Kundenansprache
- Austausch mit anderen Berater/-innen
- Ausbau des persönlichen Netzwerks
- Höhere Effizienz in Kundenterminen - hohe Abschlussquote
- Klärung der eigenen Potenziale
- Raus aus der Masse

BAP elite²



Erprobtes lernen, intensiv trainieren - Erfolg *hoch zwei*

Ein Weiterbildungsangebot der BAP Bankpartner AG.