

BusinessLine: Fachtraining Systemgeschäft

Seminarnummer	00.00.6064.01.
Zielgruppen	BusinessLine-Berater/-innen bzw. Geschäftskundenberater/-innen
Zielsetzung	• Die Teilnehmer/-innen lernen die Grundlagen der objekt- und kundenberatenden Ausrichtung im Leasinggeschäft kennen • Weiterhin können die Teilnehmer/-innen über das integrierte Angebotssystem Kundenangebote erstellen und diese fallabschließend bearbeiten • Sie verstehen die komplette Abwicklung des Systemgeschäftes der DL, von der Beratung bis zur Einreichung • Sie wissen, welche Unterlagen für eine sehr gute Einreichungsqualität nötig sind
Inhalte	<u>Fachtraining Systemgeschäft</u> • Grundlagen Leasing/Mietkauf • DL-direkt: Überblick, Objektsparten, Vertragsarten, Scoring-Prozess • Integriertes Angebotssystem (IAS), Zusammenspiel mit OS-Plus • Vorteile von DL-direkt aus Kunden- und Beratersicht • Rechtliche- u. steuerrechtliche Betrachtung von Darlehen, Mietkauf u. Leasing <u>Telefontraining: BusinessLine (Theorie)</u> • Persönliche Einstellung zum Telefonieren • Wirkungsmittel am Telefon • Kommunikationsdreieck • Der rote Faden im Verkaufsgespräch (KIIVAS) • Struktur zur Vorbereitung eines Telefonats • Hilfsmittel für gelungene Telefonakquise <u>Life- Telefonie am PC-Arbeitsplatz des Beraters</u> • Einsatz Trainingsmaterial • Gesprächsvorbereitung • Struktur im Gespräch • Direktes Feedback durch den Trainer
Zuständig	
- Organisation	Backes, Timo timo.backes@svsaar.de
- Inhalt	Stephan, Lisa-Marie lisa-marie.stephan@svsaar.de