

„Bloß nicht wegschauen und weghören!“ – Cross-Selling-Ansätze am Telefon erkennen

Seminarnummer	25.07.0564.02
Termin	Freitag, den 04.07.2025
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Raum 1, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Meike Daßler, KuneCom GbR
Zielgruppen	Mitarbeiter/-innen im Kundenkontakt, vor allem KSC
Zielsetzung	Die Teilnehmer/-innen erkennen Cross-Sellingansätze, können den Kunden aktiv auf seinen Bedarf ansprechen, ihn situativ auf einen Berater überleiten oder bestimmte Geschäftsvorfälle fallabschließend bearbeiten.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Service-Orientierung/Verkaufs-Orientierung• Typische Schwachstellen• Kundenerwartungen• Lebensphasen- und Bedarfsorientierung• Auswirkungen auf das Kundengespräch• Verkaufsansätze erkennen und umsetzen- Was sind "Cross-Selling-Signale am Telefon"?- Signale und Verkaufsansätze- Überleitungen auf den Berater• Aktives Verkaufen von Terminen und Standardprodukten• Einwandbehandlung bei der Überleitung/Ansprache
Zuständig	
- Organisation	Backes, Timo timo.backes@svsaar.de
- Inhalt	Stephan, Lisa-Marie lisa-marie.stephan@svsaar.de
Meldeschluss	Freitag, den 06.06.2025