

COCOMIN PodcastCoaching „Wünsche sichern“



„DekaBank

PodcastCoaching® „Wünsche sichern“

Die vier Bestandteile des Coachings im Überblick



1. Kundenwünsche erkennen

- Unterschiedliche Kundentypen und deren Wünsche
- Selektionskriterien für unterschiedliche Kundentypen
- Die telefonische Ansprache der unterschiedlichen Kundentypen unter Berücksichtigung des Themas Wünsche üben
- Vereinbarung Kundenselektion und Termine

2. Vom Wunsch zum Ziel

- Kundenwünsche aktiv erfragen
- Kundenwünsche unter Verwendung des S-Finanzkonzeptes ermitteln
- Kundenwünsche konkretisieren und zu Zielen machen

PodcastCoaching® „Wünsche sichern“

Die vier Bestandteile des Coachings im Überblick



3. Vom Ziel zur Lösung und von der Lösung zum Produkt

- Die Risikoneigung des Kunden ermitteln (Das magische Pendel)
- Mögliche Produkte zu unterschiedlichen Zielen definieren und die zugehörige Nutzenargumentation einüben
- Deka Produkte ganz einfach erklären (Deka Erklärfilme vorstellen)
- Produkte zielgruppen- und Wünschegerecht dem Kunden vorstellen
- Nach dem Produktabschluss in das Beratungsprotokoll

4. Der Deka Zukunftsplan

- Kunde mit Wünschen, die zum Zukunftsplan passen
- Die zielgruppengerechte Kundenselektion
(Welche Kunden passen zu einem Deka Zukunftsplan?)
- Die Telefonische Ansprache der Potenzialkunden
- Das Kundengespräch vom Wunsch zum Zukunftsplan
- Die Produktpräsentation Zukunftsplan
- Mit den Einwänden zum Zukunftsplan umgehen lernen

Modul 4 kann gut von den VD´s zur Erklärung des Zukunftsplans genutzt werden, auch als Einzellösung

„DekaBank