

Kundenansprache im Bestand und Neukundengewinnung

Datum: 00.00.0000
Beginn: 10:00 Uhr
Ort: Leipzig
Punkte: 6
Zielgruppe:

Seminarziele: Teilnehmer sollen erkennen, dass es verschiedene Möglichkeiten der Kundenansprache gibt.
Aus der Analyse des Kundenbedarfes werden die Ansprache Formen abgeleitet und trainiert.

Inhalte: Zugangswege zum Bestandskunden
- Jahresdurchsichtsgespräch
- Besondere Spartenabhängiger
- Sonderthemen
- Social Media Aktivitäten
- Empfehlungen
Zugangswege zum Neukunden
- Kontaktspinne
- Sonderthemen
- Leads
- Mailings oder Anrufen
- Eigene Freizeit - Vereine

Organisatorische Hinweise:

IFR
Institut für das deutsche und
internationale Recht der
Finanzdienstleister e.V.

Ferdinand-Rhode-Straße 20
04107 Leipzig

Fon+49 (0341) 962 556 60
Fax+49 (0341) 962 556 62

info@institut-ifr.de
www@institut-ifr.de