

## 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