



## Der Pflichtterminus als Verkaufschance

MIFID II - Das Training für  
Bankmitarbeiter  
1-Tag Verkaufstraining

# Der Pflichttermin (MIFID II) als Verkaufschance

Inhalte und Mehrwert des Verkaufstrainings: Verkaufschancen in der Bankenbranche

Ihr Mehrwert

## Trainingsinhalt

Den Kunden telefonisch einladen, so dass dieser gerne zu Ihnen kommt

Wie Sie die Gesprächseinführung professionell und sympathisch beginnen

Wie Sie eigene und fremde Widerstände erkennen und richtig argumentieren

Wie Sie trotz unangenehmer Termine eine tolle Beziehung mit Ihren Kunden auf seriöse und langfristige Weise aufbauen

Soviel wie möglich Geschäfte machen und gute Dienstleistungserträge erzielen

Wenig Ärger und Schwierigkeiten haben, wenn die Depot- oder Veranlagungsperformance mal nicht wie geplant ausfällt



## Danach können Sie...

Kunden binden und neue gewinnen

Nicht den Preis und die Kosten in den Vordergrund stellen, sondern die Leistung und den Vorteil für den Kunden

Objektive Beratung und das zum Kunden passende Produkte

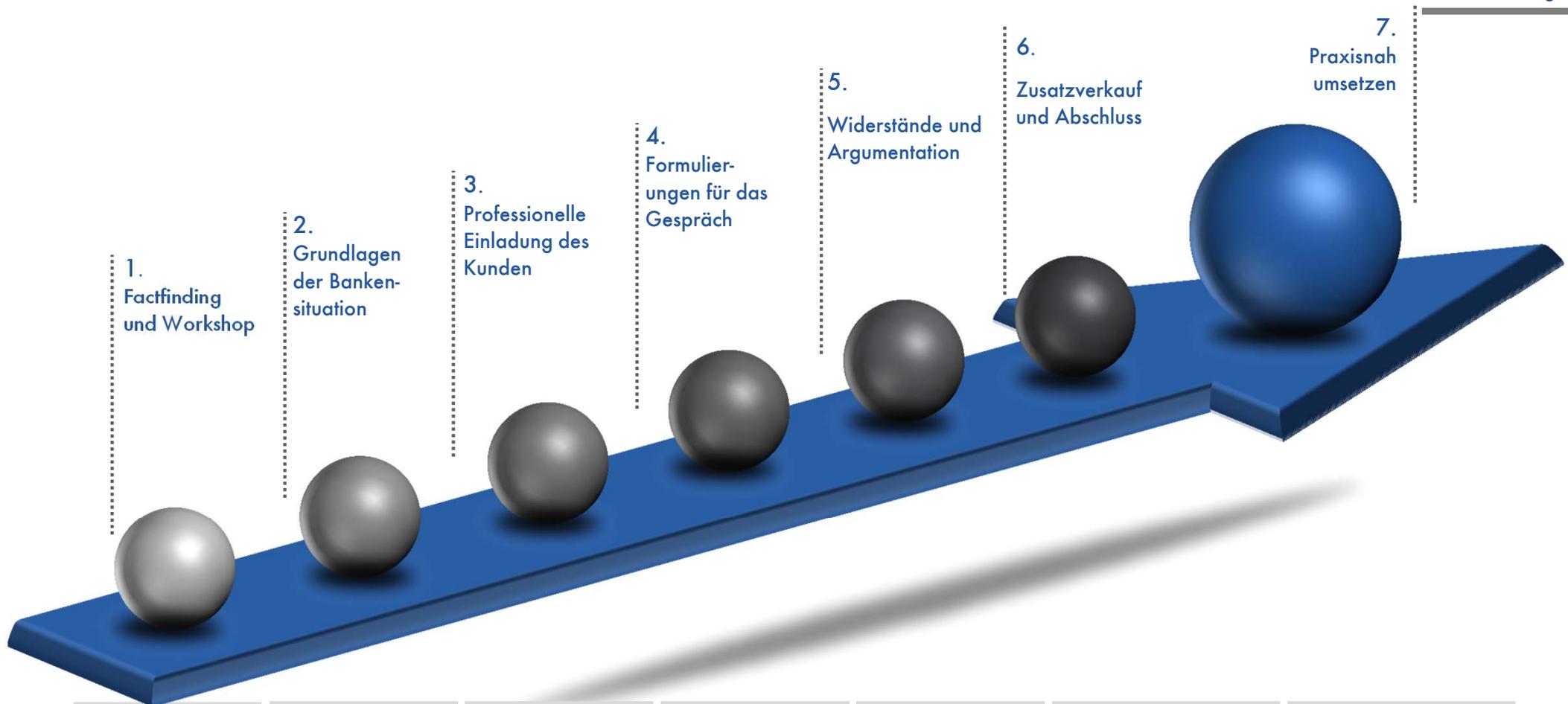
Mit Einwänden richtig umgehen

Sich auch bei unangenehmen Kundenterminen professionell und sympathisch verhalten

Ein faires und partnerschaftliches Miteinander

Mehr Sicherheit und Professionalität ausstrahlen

# In einem Tag aus jedem Pflichttermin eine Verkaufschance machen



Maßschnei-  
derung,  
Firmenanalyse,  
VK Analyse

Was ändert  
sich und was  
bedeutet das

Telefonische  
und direkte  
Einladung

Die 10  
wichtigsten  
Gesprächs-  
inhalte und wie  
ich diese  
formuliere

Die häufigsten  
Widerstände  
und wie man  
damit umgeht

Neurobiologische  
Techniken für den  
Zusatzverkauf

Profifeedback und  
Transfer

# In 3 Schritten zum Verkaufsprofi

Darstellung der strukturellen Vorgangsweise

Ablauf

## Intensives Factfinding

1

- Branchenanalyse, Verkaufskultur, Teamkultur, Führungsstil, Produkte, Compliance, Vorschriften
- Workshop und anpassen des Trainings

## Lernen des Handwerks

2

- Theorie und Praxis anhand der jeweiligen branchenspezifischen Formulierungen gemeinsam mit dem Trainer erarbeiten, üben mit Profi-Feedback

## Umsetzung in die Praxis

3

- Trainieren anhand von Praxisfallbeispielen bis zur unbewussten Kompetenz, Transferaufgaben für die Praxis, sowie optimalerweise regeln. Life Coaching der Mitarbeiter

# Der Investitionsplan rund um Ihr Verkaufstraining: MIFID II

Projektschritt		Dauer	Unser USP
1	Factfinding + Workshop*	1,5 Tage	<p>Wir basieren unsere Trainingsmethoden auf den neuesten Erkenntnissen der Neurobiologie als auch der Psychologie und entwickeln darauf basierend praxisrelevante Methoden als auch branchen- und praxisspezifische Schulungen.</p> <p>Als Branchenanalysten kennen wir die Herausforderungen der einzelnen Branchen sehr gut und legen bei der Konzeption und Entwicklung unserer Trainings besonderen Wert auf eine branchenspezifische Schulung.</p>
2	Trainingskonzeption	1 Tag	
3	Training & Umsetzung	1 Tag	
*optional			

### Kosten

Jedes Unternehmen ist anders, somit wird auch jedes Training individuell auf die Bedürfnisse des Unternehmens angepasst. Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot, das auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und für Sie die optimale Kosten/Nutzen-Relation aufweist.

### Über Interconnection

Interconnection ist eines der führenden Institute für Vertriebsschulungen im B2B Bereich und garantiert mit seiner Verkaufsstrategie, welche sich aus der Kombination aus Verkaufsanalyse, -Verhalten und -Management besteht, rasche Umsetzungserfolge.

Für Fragen stehen wir Ihnen  
jederzeit gerne zur Verfügung!

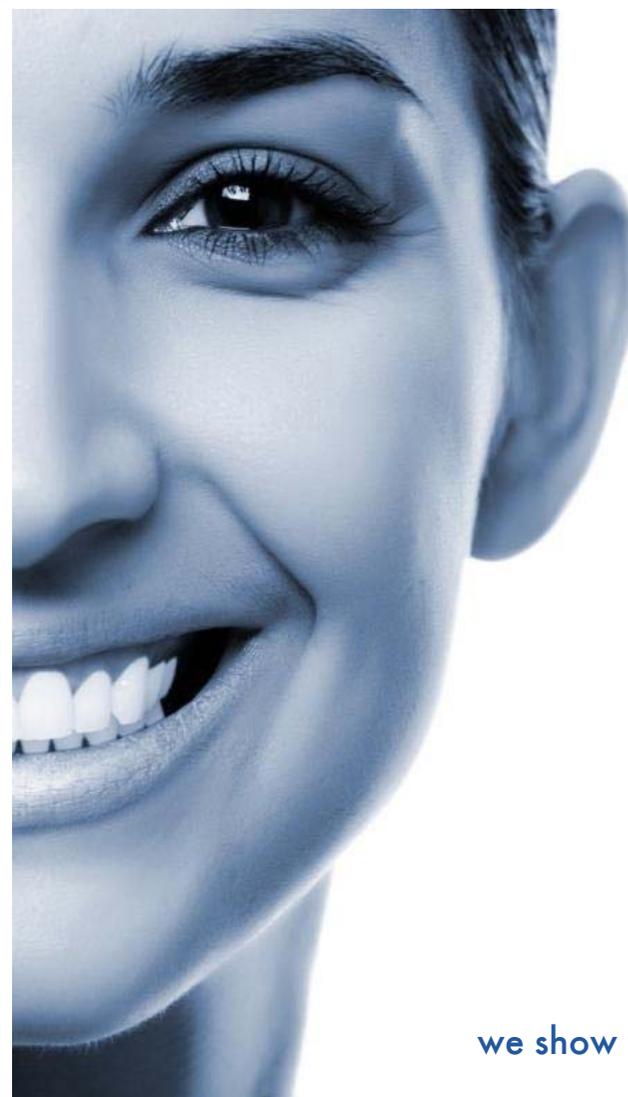
Interconnection Consulting  
Dostojevského Rad 11, SK - 81109 Bratislava

Mag. Panorea Kaskani- Programmentwicklung  
Tel: +43 1 5854623 - 57  
kaskani@interconnectionconsulting.com

Mag. Andreas Erdresser- Managing Director  
Tel: +43 1 375 00 15 -10  
erdresser@interconnectionconsulting.com

Interconnection Consulting  
Vienna • Bratislava • Lviv • Buenos Aires • Oberstdorf

[www.interconnectionconsulting.com](http://www.interconnectionconsulting.com)



we show you the way