

Seminar Bausparen, Analyse und Verkauf

In diesem Seminar heißt es für unsere nebenberuflichen Mitarbeiter/-innen: "Herzlich Willkommen bei der Bausparkasse Mainz"

An 2x2 Tagen (insgesamt 4 Tage) vermitteln wir Ihnen alles rund um das Unternehmen BKM, unsere Bausparprodukte und wie Sie erfolgreich verkaufen können.

Inhalte:

1. Teil (Fr-Sa)

- Analyse
- Vertriebsportal
- Info zur BKM
- Bausparen
- Tarife
- Staatliche Förderung

2. Teil (Fr-Sa)

- Der Verkauf
- Verkaufsphasen
- Verkaufsgespräche

Seminarziel:

Kennenlernen der BKM. Das selbstständige Beraten von Kunden in dem Produkt Bausparen.