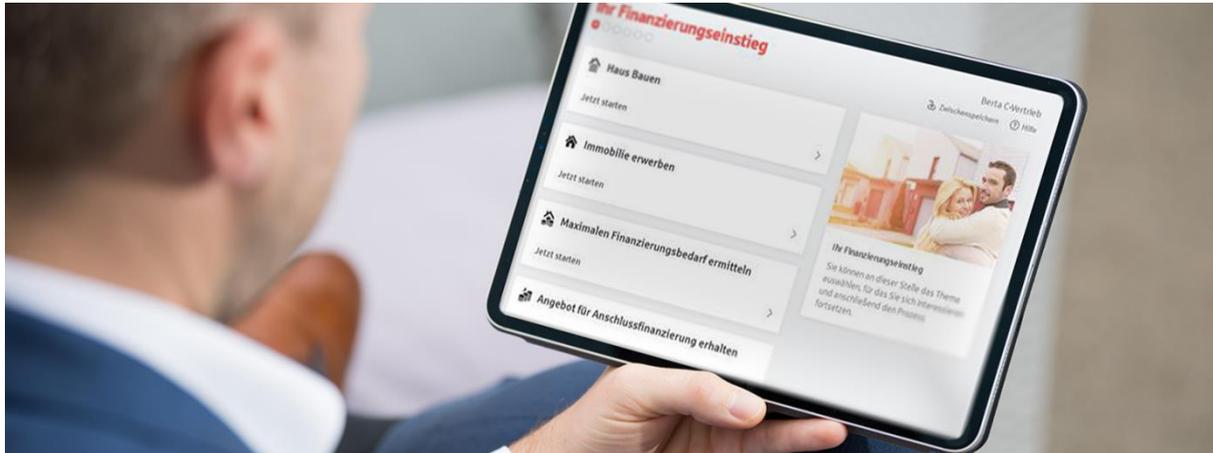


Trainingskonzept Baufinanzierung in OSPlus_neo - Erfolgreich im Vertrieb



ZIELGRUPPE

Berater/-innen der privaten Baufinanzierung und ihre Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie erkennen die Vorteile einer bildschirmgestützten Beratung als Chance zu mehr Beratungsqualität und begeistern Ihre Kunden für neue technische Möglichkeiten.
- Sie führen die Kundengespräche mit OSPlus_neo sicher und navigieren kompetent in den technischen Anwendungen.
- Die Bedarfsermittlung und den Produktverkauf mit OSPlus_neo beherrschen Sie gut und stellen Ihre Kunden mit ihren Bedürfnissen weiterhin in den Mittelpunkt.
- Ihre Argumentationen sind (zins)sicher und mit Preisstolz. Außerdem erkennen Sie weitere Vertriebschancen und setzen diese um.
- Die Führungskräfte überzeugen in ihrer Rolle und begleiten und unterstützen ihre Mitarbeiter im Einsatz von OSPlus_neo.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Lilian Gehrke-Vetterkind

E-Mail: lilian.gehrke-vetterkind@sv-bw.de

Telefon: 0711 127 - 82144

DAS TRAININGSKONZEPT IM ÜBERBLICK

	Basis	Komfort	Premium
 1. Lernvorbereitung: Neugierig sein auf neo (ca. 2 Wochen vor dem 1. Webinar) Welcome-Video Onepager: Die wichtigsten Vorteile auf einen Blick	✓	✓	✓
 2. Webinar: Zuhause sein in neo (2h / Gruppe) aus 4 Webinar-Modulen 2 Module auswählbar: A - Allgemeines zu OSPlus_neo / B - Anbahnungsprozess C - OSPlus_neo-Baufinanzierung (Anbahnung + Bau fi + Abschluss) D - OSPlus_neo-Baufinanzierung (Anbahnung + Bau fi + FINMAS (Bau fi flex) + Abschluss) Kennenlernen des neo-Beratungsprozess anhand eines praxisüblichen Fallbeispiels (Schritt für Schritt durch den Prozess) Schlüsselsequenzen: Was ist neu/anders (Vergleich Portal)? Fokus: Fachliche und technische Beherrschbarkeit des Prozesses	✓	✓	✓
 3. Praxis-Aufgabe Kundenfall Kaufen: Sicher werden in neo Selbständige Erfassung des Kundenfall "Kaufen" Anwendungsfragen (in Bezug auf Kundenfall-Erfassung) werden über ein Online-Forum von den Mit-Teilnehmern und/oder Trainern beantwortet	✓	✓	✓
 4. Vertriebstaining: Arbeiten mit neo (1 Tag / Gruppe) Wesentliche Merkmale der Bildschirmberatung Ziele und Wünsche und Produktermittlung Schlüsselsequenzen anhand komplexer Kundenfälle trainieren mit Feedback durch Trainer und Gruppe Grenzen von neo / Parallelprozess im Portal Herausfordernde Kundensituationen	✓	✓	✓
 5. Praxis-Aufgabe Kundenfall Bauen: Sicher werden in neo Selbständige Erfassung des Kundenfall "Bauen" Anwendungsfragen (in Bezug auf Kundenfall-Erfassung) werden über ein Online-Forum von den Mit-Teilnehmern und/oder Trainern beantwortet	✗	✓	✓
 6. Begleitung am Arbeitsplatz: Kunden beraten mit neo (0,5 Tage / Berater) Begleitung durch einen Akademie-Trainer in einem Kundentermin Anschließendes Feedback-Gespräch	✗	✗	✓
 7. Webinar: Erfolgreich sein mit neo (2h / Gruppe) Erfahrungsberichte der Gruppe: Das Beste aus der Praxis Stolpersteine Gemeinsame Erarbeitung der elementaren neo-Knackpunkte	✗	✓	✓
Dauer	4-6 Wochen	6-8 Wochen	ca. 3 Monate
Ihre Investition	3.400 €	4.500 €	15.900 €
(bezieht sich auf eine Trainingsgruppe mit max. 12 Personen / zzgl. Reisekosten der Trainer)			