

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) I

Block B - Verkaufskompetenz Giro- und Spargeschäft

Zielgruppe:

Serviceberater junior

Voraussetzungen:

- RBA 1 - Block A Fachkompetenz Giro- und Spargeschäft
- Lernvideo Verhalten und Verkauf Level 1
- Lernvideo Verhalten und Verkauf Level 2

Ziele:

Der Teilnehmer

- kennt die Betreuungs- und Beratungsprozesse der RBG NÖ-Wien und Burgenland
- führt strukturierte Girokontoberatungen durch
- führt strukturierte Sparberatungen durch
- erkennt und nutzt in der Spar- und Girokontoberatung Cross-Selling-Chancen
- setzt Beratungshilfen und IT-Tools professionell im Beratungsgespräch ein

Inhalte:

- strukturierte Beratungen zum Thema Girokonto
- strukturierte Beratungen zum Thema Sparen
- IT-Anwendung (Smart Bank, Smart Desktop)

Methode:

- Gemeinsames Bearbeiten von Praxisbeispielen
- Arbeiten mit Hilfe der erforderlichen IT-Programme
- Gruppenarbeiten
- Lehrvorträge
- Verkaufstrainings bzw. Simulation von Kundensituationen

Seminaraufbau/Struktur:

Die Beratungskompetenz wird abschließend im Rahmen eines Assessments zu den Themen Giro- und Sparberatung überprüft.

Referenten:

Fachexperten der MODAL

Dauer:

9 Tage, 08:00 – 17:00 Uhr,
Beginn 1. Tag 09:00 Uhr