

## PKF3 - Baufinanzierungsgespräche erfolgreich führen

### F&C Zielgruppe:

VR-WohnbaufinanzierungsBerater

### Kenntnisvoraussetzungen:

VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2) und Inhalte der Seminare PKF1 und PKF2 oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

### Ziel:

VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Markt)

### Zielsetzung:\*

Die Teilnehmer erhalten einen umfangreichen Einstieg in die bedarfsgerechte und effiziente Wohnbau-Finanzierungs-Beratung. Sie sollen akquisitorisch tätig sein und können unter Berücksichtigung der Vertriebsplanung der Bank individuelle Finanzierungsangebote unterbreiten. Der Schwerpunkt dieses Seminars liegt auf dem Training von Beratungsgesprächen.

Information im Zusammenhang mit der Weiterbildungspflicht für am Versicherungsvertrieb beteiligte Personen gemäß IDD (Insurance Distribution Directive):

Dieses Seminar beinhaltet 2 Stunden fachliche Inhalte zum Versicherungsgeschäft, welche im Rahmen des Kompetenznachweises abgeprüft werden.

Seminarvorbereitung: E-Learning

Seminartage: 4

### Inhalte:

- **Training von Baufinanzierungsgesprächen**
- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Analyse und Angebotsgesprächen
  - Einfamilienhäuser, Eigentumswohnungen, Doppelhaushälften
  - Renditeobjekte
- Kundenorientierung / Abschlussorientierung
- Theorien und Techniken des Beziehungsmanagements
- Erarbeitung von Schlüsselfragen
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen
- Gesprächsführungstechniken unter Beachtung
  - steuerlicher und rechtlicher Aspekte
  - volkswirtschaftlicher Aspekte
  - des privaten Umfeldes
  - der individuellen Kundenziele
- Einsatz von Beratungsunterlagen aus der Praxis
  - Beratungsbögen
  - Konditionsübersichten
  - Visualisierungen
- Cross-Selling im Baufinanzierungsgespräch
  - Bauherrenhaftpflichtversicherung
  - Bauleistungsversicherung
  - Wohngebäudeversicherung
  - Risikolebensversicherung