

Bayern Card-Services veranstaltete Verkaufstraining zur MasterCard Platinum

Gipfeltreffen auf der Zugspitze

Auf die Zugspitze, Deutschlands höchsten Berg, hatte die Bayern Card-Services GmbH (BCS) zu einem Verkaufstraining geladen. Das Interesse an der MasterCard Platinum Kreditkarte und die Verkaufsmotivation seien dadurch deutlich gesteigert worden, erklärt das Unternehmen.

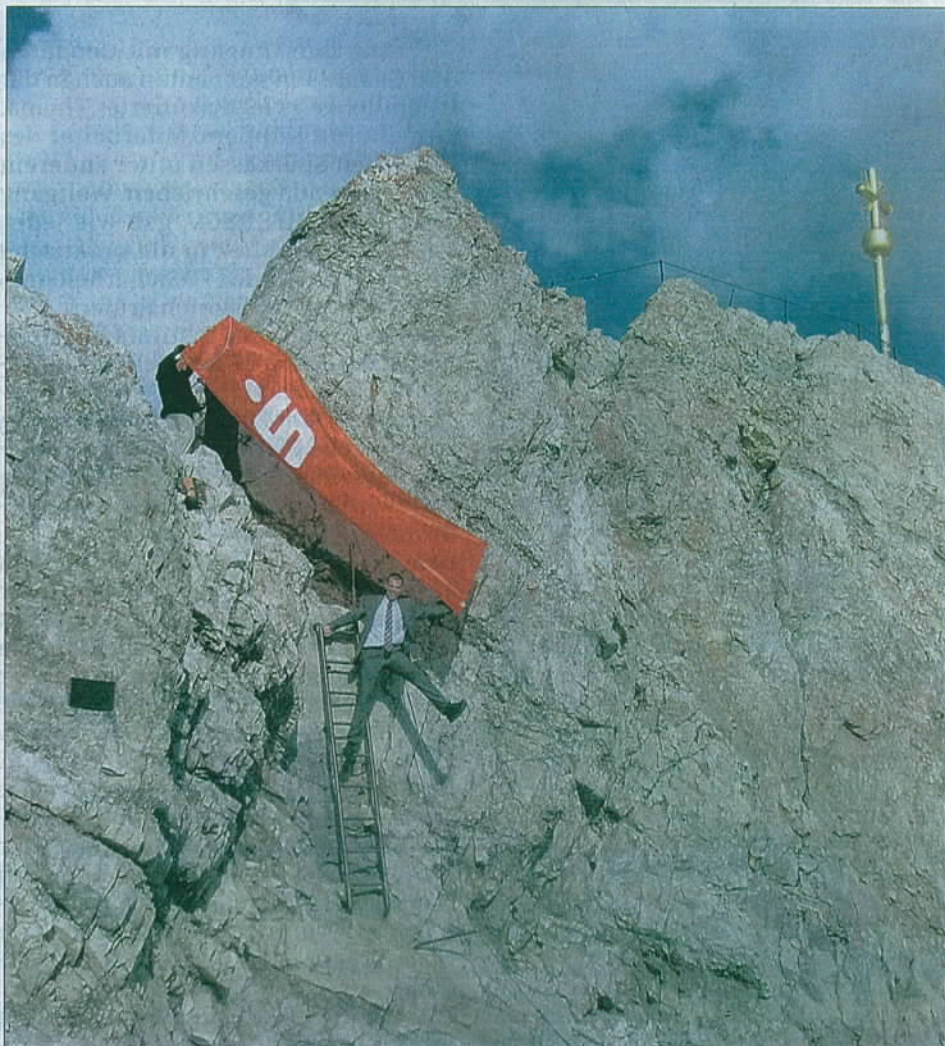
Gemeinsam mit dem Sponsor MasterCard veranstaltete die BCS das Verkaufstraining für die Leiter Private Banking aller bayerischen Sparkassen sowie der Sparkassen anderer Verbandsgebiete, die in ihrem Portfolio noch die World Signia Kreditkarte führten. Insgesamt waren 30 Personen vor Ort auf „höchster Ebene“.

Das Treffen hatte ein klares Ziel: Begeisterung wecken für das Top-Produkt Platinum. Ganz direkt sollten die Teilnehmer den besonderen „Spirit“ erleben, der der Platinum Kreditkarte innewohnt. Wer diesen Geist aus eigener Erfahrung kennt, so die Idee, könne die erlebte Begeisterung für die Platinum Kreditkarte auch besser bei seinen Kunden entfachen.

Nach einem Imbiss auf 2961 Metern Höhe machte der Bestsellerautor und renommierte Verkaufsprofi Oliver Alexander Kellner die Vorteile der Platinum Kreditkarte deutlich und erklärte den Nutzen anhand von Fallbeispielen. In seinem Vortrag erläuterte er unter anderem die Vorteile des Concierge-Service, dessen Rundum-Service in der Platinum Kreditkarte enthalten ist.

Die Teilnehmer seien nach dem Vortrag regelrecht begeistert gewesen, so die BCS weiter. Ihr Verständnis für die „soft facts“ der Platinum Kreditkarte sei spürbar gewachsen. Auch die Verkaufsmotivation und das Interesse an der Platinum Kreditkarte hätten sich merklich gesteigert.

Anschließend stellte Mustafa Öztürk, Leiter Produkte und Vertrieb bei der Mehrwert Servicegesellschaft (MWSG), das Concierge-Service-Team vor



Als Highlight vor dem Abendessen wurde auf Deutschlands höchstem Gipfel die Sparkassenflagge gehisst. Foto BCS

und erläuterte die Ausbildung der Mitarbeiter. Dank dieser Informationen lässt sich das Tätigkeitsspektrum des Concierge-Teams detailliert nachvollziehen, Kundenanfragen zum Service können jetzt rasch und präzise beantwortet werden. Schließlich referierte Hanjo Nehl von der S-IMK über die GolfCommunity, die als ein wesentlicher Bestandteil der Platinum Kreditkarte fungiert. Nehl legte dar, dass sich ein exklusiver Service wie die GolfCommunity

auch als Kundenbindungsinstrument sehr gut eigne.

Dass der Funke der Platinum-Begeisterung auf die Teilnehmer übersprungen ist, zeigte nach Angaben der BCS das positive Feedback beim Ausklang der Veranstaltung. Vor dem gemeinsamen Abendessen wurde auf der Zugspitze die Sparkassenflagge gehisst. DSZ