



Workshop

Vermögende Privatkund/-innen systematisch aktivieren - Machen Sie mehr aus Ihrem Kundenstamm!

[Preis](#)
[Details](#)

Anmelde-Nr.

ST24-00955

Termin

22.05.2024 - 24.05.2024

2.240,00 €

Bronze 2.128,00 €

Silber 2.083,20 €

Gold 2.016,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
Führungskräfte mit
Kundenkontakt und
Spezialisten

Wollen Sie"r Zukunft mehr
Ertragschancen in Ihrem
Kundenstamm nutzen? Lernen
Sie"serem Workshop, wie Sie
„eingefahrene
Kundenbeziehungen“
aktivieren. Machen Sie mehr
aus Ihrem Kundenstamm und
überzeugen Sie Ihren Kunden!
Nutzen Sie Ihre gewonnenen

Erkenntnisse und binden Sie
Ihre Kunden an Ihr Institut.
Gestalten Sie somit die
Entwicklung Ihres
Unternehmens erfolgreich mit.

Wir beraten Sie gerne.



Lukas Fasel

Produktmanager Private Banking, Projektmanagement, Arbeitsmethodik und Soft Skills

Tel.: [+49 2602 14-278](tel:+49260214278)

lukas.fasel@adg-campus.de

Beschreibung

Das Kundenpotenzial, das Sie schon haben, sollten Sie zuallererst nutzen. Dadurch können Sie Ertrag generieren! Oder haben Sie schon alles aus Ihrem Kundenstamm gemacht?

Entscheidend für die erfolgreiche Ausschöpfung der bestehenden Potenziale"esem Segment sind ein stilvolles und systematisches Vorgehen sowie der sichere Einsatz wirkungsvoller Instrumente und Methoden. Wie Sie diese"r Praxis anwenden sollten, verraten wir Ihnen"serem Seminar.

Inhalte

- Aktivierungstechniken bei „eingefahrenen Kundenbeziehungen“
- Techniken im Umgang mit ewigen Entscheidungsverschiebern
- Der Kundenentwicklungsprozess: Vom Neben-Girokonto zur Hausbank
- Von der Drittverbindung zur Hauptbetreuung im Anlagebereich
- Scannen / Erkennen / Überleiten: Der Empfang als Zuführer
- Methoden der Potenzialerkennung
- Stilvolle Cross-Selling-Ansätze im Kundenstamm
- Kundenaktivierung auch und gerade langjähriger „Einstiegskunden“
- Aktivierung"tuellen Zinsumfeld
- Der Vermögensbetreuer als interner „Zuführer“?
- Umgang mit unterstützenden Experten/Kollegen
- Erfolgreiche Techniken der Tandembetreuung
- Synergieeffekte zwischen Vermögensbetreuung und Firmenkundenbereich
- Entwicklung individueller Empfehlungsstrategien und stilvoller Elemente der Empfehlungsansprache
- Vermögen für Generationen: Die generationenübergreifende Familienbetreuung
- Empfehlungsstrategien bei quasi-institutionellen Anlegern
- Ziel- und Maßnahmenplanung für die Umsetzung
- Kundenaktivierung mit Tablet und Smartphone

Nutzen

- Sie werden stilvolle, praxiserprobte Methoden und Techniken der Aktivierung vorhandener Kundenbeziehungen im Segment vermögender Privatkunden kennenlernen.
- Sie erhalten für das Erlernen dieser Methoden eine Vielzahl praktischer Hilfsmittel (Vorlagen, Beispiele und Checklisten) sowie umsetzbare Tipps und Tricks.
- Sie erarbeiten, wie Sie die Kundenaktivierung vor dem Hintergrund Ihrer persönlichen Einstellungen, Erfahrungen und Verhaltensweisen erfolgreich gestalten.
- Sie erarbeiten, wie Sie die Kundenaktivierung vor dem Hintergrund Ihrer persönlichen Einstellungen, Erfahrungen und Verhaltensweisen erfolgreich gestalten.

Dozenten

Dr. Stefan Schmitt, Neukunde Beratungs- und Trainings-GmbH

Dr. Stefan Schmitt ist seit 1992 im Beratungs- und Trainingsbereich tätig. Er hat bei und für Großbanken, Privatbanken, Volksbanken, Investmenthäuser und unabhängige Vermögensbetreuer Akquisitionsmaßnahmen mit der jeweiligen Implementierung vor Ort umgesetzt. Seit mehreren Jahren ist Herr Dr. Schmitt auch erfolgreich als Trainer für die Akademie Deutscher Genossenschaften tätig.
