



ADG AKADEMIE

Akquisition durch Finanzplanung

Buchungsnummer

ST24-01145

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte mit Kundenkontakt und Spezialisten

Sie möchten stillvoll und nachhaltig mögliche Neukunden überzeugen? Wir haben die Lösung: durch „Finanzplanung“! Lernen Sie in unserem Workshop, wie Sie mehr aus Ihren Akquisitionsansätzen machen und überzeugen Sie durch den Wettbewerbsvorteil der Gemeinsamkeit von Beraterpersönlichkeit und Finanzplanung Ihre potentiellen Kunden!

Nutzen Sie Ihre gewonnenen Erkenntnisse und binden Sie Ihre Neukunden und deren Familien langfristig an Ihr Institut.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2

Termin

31.01.2024 - 01.02.2024

Preis

1.650,00 €

Bronze 1.567,50 €

Silber 1.534,50 €

Gold 1.485,00 €

Platin 1.452,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Software zur Finanzplanung verbreitet sich immer mehr - hier lernen Sie diese für die Argumentation direkt im Kundengespräch zu nutzen. Dadurch generieren Sie Vertrauen und Ertrag. Der Wert der Finanzplanung kann nur durch Sie als Berater Ihren Kunden eröffnet werden.

Entscheidend für die erfolgreiche Ausschöpfung der bestehenden Möglichkeiten ist ein systematisches Vorgehen im Dreieck Finanzplanung – Beraterpersönlichkeit – (Neu-)Kunden.

Inhalte

- Die Vorteile der Finanzplanung als stilvolles und nachhaltiges Akquise-Tool
- Beraterpersönlichkeit und Finanzplanung: Die zwei Seiten einer Medaille
- (Psychologische) Besonderheiten der Großkundenakquisition bei Finanzplanung
- Erkennen und Abwehr der Black-Public-Relation gegen Finanzplanungstools
- Die Besonderheit: Vom Erstkontakt zum Erstgespräch bei Finanzplanung
- Spezial: Finanzplanung und die Überzeugung der Unternehmer(-familien)
- Erhöhung der Schlagzahl: Vom aufwendigen Einzel zum Normalfall durch Maßkonfektion
- Scheinbar schwierige Situation im Gesprächsablauf erwarten und erfolgreich überwinden
- Die Erwartung von Entscheidungsblockaden, „Verschieberits“ und Erstmalprobieren für das Gesamtmandat nutzen
- Den Markowitz-Ansatz bildhaft und greifbar (auch fachfremd) zu argumentieren wissen
- Finanzplanung „Ja“ – Aber nicht ohne Berater!
- Neukunden im Bestand: Nutzen Sie den Schlüssel „Finanzplanung“
- Finanzplanung und echtes Anlegerverhalten: Widerspruch oder Leitlinie?
- Finanzplanung lebensnah und krisenfreudig darstellen
- Plötzlich Finanzplanung: Was soll das denn jetzt? Die Akquisition im Kundenstamm: Aus der Drittverbindung zur Hauptbetreuung – Der langfristige Ansatz
- Der Umgang mit der Privatbilanz in verschiedenen Szenarien
- Die Besonderheiten der Finanzplanung als Zuführer zur Vermögensverwaltung
- Die greifbare Finanzplanung und die darauffolgende indirekte Akquisition durch Empfehlung
- Zum Zielwechsel in der Finanzplanung: Zahlengenerierung oder Vertrauensgewinnung
- Die Finanzplanung als Motor der Depotzusammenlegung
- Die finanzielle Lebensplanung: Möglichkeiten und Illusionen

Nutzen

- Durch den sicheren Umgang mit Finanzplanung erreichen Sie echte Kompetenz, aber auch eine Kompetenzzuschreibung in den Augen Ihrer Kunden.
- Sie erhalten für das Erlernen dieser Methoden eine Vielzahl praktischer Hilfsmittel (Vorlagen, Beispiele und Checklisten, Tipps im digitalen Umfeld) sowie umsetzbare Tipps und Tricks.
- Sie lernen die Finanzplanung „vom Kunden aus zu sehen“ und erkennen verschwiegene Einwände, Missverständnisse und darzulegende Vorteile.
- Sie haben es mit Finanzplanung in der Hand, das gesamte Vermögen der Kunden langfristig und krisentauglich zu betreuen.

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.