



Mehr Geschäft und Ertrag durch professionelles Verhandeln

Buchungsnummer
ST0221-088

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte und Spezialisten im Firmenkundengeschäft

Der Schlüssel "kreativen
Abschlüssen und einem
erfolgreichen Management der
Kundenengagements im
Firmenkundenvertrieb ist
gekonntes Verhandeln! Abseits
vom einfachen „Bringgeschäft“
liegen viele Potenziale:

Egal"effektives Cross-Selling, das
Durchsetzen von
Kreditprovisionen oder die
Streichung von
Sonderkonditionen – aus
unserem Workshop gehen Sie
gestärkt"e nächsten
Verhandlungsrunden mit Ihren
Unternehmern!

Veranstaltungsart

Online-Kurs

Dauer (in Tagen)

2

Termin

05.08.2021 - 06.08.2021

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.540,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Kommunikation erfolgreich gestalten und Erträge generieren!

Das Firmenkundengeschäft ist für viele Banken weiter der Hoffnungsträger für die Zukunft. Die Ertragslage wird durch die vorherrschende Zinssituation, zusätzliche regulatorische Anforderungen sowie zunehmenden Wettbewerb stark beeinträchtigt. Gerade bei Firmenkunden bieten sich Betreuungsansätze, die einerseits durch komplexe, kundenindividuelle Lösungen größere Ertragspotenziale erschließen und andererseits die Risiken für die Bank durch stärkere Konzentration auf das bilanzunwirksame Geschäft minimieren.

Um Firmenkunden für sich "winnen und diese langfristig an Ihr Haus" binden, bereiten wir Sie intensiv auf diverse Gesprächssituationen mit UnternehmerInnen vor. Gemeinsam mit Ihnen trainieren wir in unserer Veranstaltung die Erfolgsfaktoren, mit denen sich bei konsequenter Umsetzung zusätzliche Erträge im Firmenkundengeschäft generieren lassen.

Ihre Gespräche sollten dabei aber stets von Fairness geprägt sein, wenn Sie mit den Firmenkunden nachhaltig und langfristig zusammen arbeiten möchten.

Inhalte

- Gewinnung Private Vermögensbildung
- Kreditprovisionen und Gebühren
- Preisdiskussionen bzw. deren Vermeidung
- Rating- oder Bonitätsgespräche
- Sicherheitenverstärkung
- Konditionserhöhungen
- Rückgängigmachen von Sonderkonditionen
- Cross-Selling im Versicherungs- und Provisionsgeschäft
- Sanierungsprämien oder Besserungsscheine

Nutzen

- Sie trainieren anhand von Fallstudien aus der Praxis Gesprächssituationen mit Unternehmern strukturiert und ergebnisorientiert führen.
- Sie erhalten einen „Werkzeugkasten“, wie gängige Gesprächsanlässe für Zusatzgeschäfte genutzt werden können.
- Sie entwickeln mehr Bewusstsein für die Rentabilität Ihres betreuten Portfolios.
- Sie werden Finanzierungsanlässe konsequent für Zusatzgeschäfte im Sinne des ganzheitlichen Beratungsanlasses nutzen.

Dozenten

Ralf Polter, Personalentwicklung Ammersee

Ralf Polter arbeitet als Berater/Trainer/Coach für den Vertrieb"werblichen Bankgeschäft. Hauptthemen sind Verhandlungs-, Beratungs- & Verkaufskompetenz sowie Neukundengewinnung. Ergänzend digitale Kundenbefragungen über das Portal SEE360.