



Akquisition von Schlüsselkunden im Firmenkundengeschäft

Buchungsnummer
ST0222-235

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte, SpezialistInnen aus dem Firmenkundengeschäft und für die Betreuung Freier Berufe

Gewinnen Sie die Top-Kunden aus Ihrer Region! Erfahren Sie als KundenbetreuerIn"esem Workshop, wie es Ihnen gelingt, die Firmenkunden"quirieren,"e Sie der Wettbewerb beneiden wird: bonitätsstarke

Unternehmen, die Ihnen und Ihrer Bank als Referenz dienen!

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

3

Termin

14.03.2022 - 16.03.2022

Preis

1.865,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Top-Kunden gewinnen, aufbauen und managen!

Große und/oder ertrag- und bonitätsstarke Kunden versprechen gute Geschäfte für Genossenschaftsbanken und deren Verbundpartner. Allein, die aktive Akquisition abseits von „Bringgeschäften“ ist eine besondere vertriebliche Disziplin, die einer ebenso besonderen Einstellung und Vorgehensweise bedarf – erst recht im kämpften Segment der potenziellen Top-Zielkunden.

Ob als Spezialist für Bank oder als Kundenbetreuer im Verbundunternehmen – lernen Sie in unserem Workshop Ihren persönlichen Stil und Weg, diese Schlüsselkunden kennen, sie gewinnen und entwickeln!

Inhalte

- Die Beraterpersönlichkeit für Akquisition
- Erkennungsmerkmale potenzieller Schlüsselkunden
- Erprobte Ansachepakete für Firmenkunden, Unternehmenskunden und Unternehmerkunden
- Der strukturierte Akquisitionsprozess bei potenzialstarken Topkunden

- Gesprächsanlässe und Gesprächssituationen, die durch Veränderungen/Entwicklungen beim Kunden begründet sind
- Gestaltungsmöglichkeiten und -notwendigkeiten für Terminvereinbarung, Terminsicherung und Terminqualität
- „Akquisitionstrichter“: Möglichkeiten und Probleme
- Buying-Center-Analyse als Joker
- Mit Gesamtmandat-Passepartout statt „Unternehmenspräsentation“ zum Ziel
- Eigene Ziele: Startvereinbarung im Erstgespräch oder doch nur „erstes Kennenlerngespräch“
- Mittel gegen „Entscheidungsunwillen“ und „Verschieberitis“
- Zielkundenfestlegung: Familienunternehmen oder Unternehmerfamilie
- Der systematische Ausbau der Kundenbeziehung
- Sichtbare und greifbare Digitalisierungsvorteile Ihrer Firmenkundenbetreuung
- Verunsicherungen aus Fintech-Insellösungen zum Ansatz einer langfristigen Verbindung nutzen
- Besonderheiten der Akquisition durch Empfehlung im Topkunden-Segment
- Konsequenz"nzheitlichen Beratungsansatz als Motor der Akquisition
- Roadmap-Auswahl zur Zusammenarbeit und/oder Überleitung mit anderen Beratern

Nutzen

- Sie entwickeln eine individuelle, zu Ihrer Persönlichkeit passende Herangehensweise"r Akquisition von „besonderen“ Kunden.
- Sie erhalten sofort einsetzbare Tools zur zielgruppengerechten Akquisition von ertragbringenden Kunden.
- Sie akquirieren und betreuen mit Persönlichkeit und über das Beziehungsmanagement – der Preis ist nicht der maßgebliche Faktor.
- Sie erweitern Ihr Netzwerk aus FachkollegInnen aus dem gesamten Bundesgebiet.

Dozenten

Dr. Stefan Schmitt, Neukunde GmbH