ADG

Mehr Geschäft und Ertrag durch professionelles Verhandeln

Buchungsnummer
ST0222-242

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte und SpezialistInnen im Firmenkundengeschäft

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

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

Veranstaltungsart
Seminar
Dauer (in Tagen)
2
Termin
21.03.2022 - 22.03.2022
Zu erreichender Abschluss
Teilnahmebescheinigung

Preis
1.615,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.
Beschreibung

Kommunikation erfolgreich gestalten und Erträge generieren!

Um Firmenkunden für sich"winnen und diese langfristig an Ihr Haus"nden, bereiten wir Sie intensiv auf diverse Gesprächssituationen mit Unternehmern vor. Gemeinsam mit Ihnen trainieren wir"serer Veranstaltung die Erfolgsfaktoren, die bei konsequenter Umsetzung zusätzliche Erträge im Firmenkundengeschäft generieren können. Ihre Gespräche sollten jedoch immer von Fairness geprägt sein, wenn Sie nachhaltig und langfristig mit Firmenkunden arbeiten wollen.

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"ühren
- 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.