



Online: Die privaten Finanzen des Unternehmers

Buchungsnummer
ST0222-253

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte und SpezialistInnen im Firmen- und Privatkundengeschäft, BetreuerInnen von FreiberuflerInnen

Unternehmen und Unternehmer
– das lässt sich gerade im
Mittelstand nicht trennen! Für
Sie als Spezialist im
Firmenkundenvertrieb bedeutet
das, dass Sie neben dem
„obligatorischen“

Kreditgeschäft vor allem auch die Klaviatur der klassischen Verbundthemen auf der Privatseite des Kunden sicher spielen sollten. Wie Ihnen das gelingt und Sie damit nicht nur zufriedene Kunden erhalten, sondern auch die Erträge für Ihr Haus merklich steigern, erfahren Sie"esem Workshop.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2

Termin

30.03.2022 - 31.03.2022

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.450,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden in den Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Vom Kreditgeschäft zur ganzheitlichen Beratung!

Abseits der klassischen Kreditversorgung steht das Verbundgeschäft mit dem Unternehmer und seiner Familie an der zentralen Stelle der ganzheitlichen Beratung:

- systematische Vermögensbildung
- staatlich geförderte Altersvorsorge
- Schutz der Familie vor biometrischen Risiken
- strukturierte Kapitalanlage in Wertpapieren und Immobilien

Trotz tatkräftiger Unterstützung der Kundenbetreuer durch Fachberater bleiben die Verkaufserfolge oft hinter den ambitionierten Erwartungen zurück. In diesem Workshop lernen Sie Stärken und Schwächen der unterschiedlichen Betreuungsmodelle kennen. Sie rekapitulieren die lukrativen Beratungs- und Verkaufsansätze anhand von Beispielen und Fallstudien aus der Praxis des Firmen- und Gewerbekundengeschäfts.

Hinweis:

Bei unserer Veranstaltung handelt es sich um einen verkaufsorientierten Workshop; werden Verkaufszielpläne, Gesprächsagenden und Verhandlungstaktiken gemeinsam erarbeitet. Das verkaufswichtige Anbahnungswissen wird Ihnen im Lehrgespräch vermittelt. Bei Interesse der TeilnehmerInnen können Trainingssequenzen / Gesprächssimulationen integriert werden.

Inhalte

- Wettbewerbsfaktoren im Verbundgeschäft
- Ausgangslage Kreditversorgung: Ihre Verhandlungsposition und Ihre Verhandlungstaktik
- Verkaufshinweise aus Steuererklärung, Steuerbescheid, Vermögensstatus und Jahresabschluss
- Produktprogramm Altersvorsorge
- für den Unternehmer

- für mitarbeitende Familienmitglieder

- für MitarbeiterInnen
- Kapitalanlage"r Privatsphäre
- Anlagemotive, Anlegerprofile
- Qualifizierte Überleitung mit 9-Felder-Matrix
- Absicherung der Familie/Schutz vor biometrischen Risiken
- Unternehmensnachfolge/Verrentung

Nutzen

- Sie erhöhen Ihre Produktnutzungsquote aufgrund Ihrer verbesserten Anbahnungskompetenz.
- Sie lernen dauerhaft Ihr Provisionsergebnis"rbessern.
- Sie stellen Ihre Kundenbeziehungen auf eine breitere Basis.
- Sie tauschen sich mit KollegInnen aus anderen Häusern über die Herausforderungen"r Praxis aus.

Dozenten

Thomas Töller, Trainings / H&T SOFTWARE GmbH

Thomas Töller bietet seit 1996 Akquisitions-, Verkaufs- und Verhandlungstrainings mit Schwerpunkt Firmenkundengeschäft/Individualkundengeschäft. Beratung und Werkzeuge zur Vertriebssteuerung / zum Kundenportfoliomanagement Web-Portal für digitalen Care Call / Online-Kundenzufriedenheitsmessung.