



Vermögende PrivatkundInnen systematisch aktivieren - Machen Sie mehr aus Ihrem Kundenstamm!

Buchungsnummer  
**ST0222-137**

Diese Veranstaltung richtet sich an:  
**Führungskräfte mit Kundenkontakt und SpezialistInnen**

Wollen Sie"r Zukunft mehr Ertragschancen in Ihrem Kundenstamm nutzen? Lernen Sie"serem Workshop, wie Sie „eingefahrene Kundenbeziehungen“ aktivieren. Machen Sie mehr

aus Ihrem Kundenstamm und  
überzeugen Sie Ihren Kunden!  
Nutzen Sie Ihre gewonnenen  
Erkenntnisse und binden Sie  
Ihre Kunden an Ihr Institut.  
Gestalten Sie somit die  
Entwicklung Ihres  
Unternehmens erfolgreich mit.

Veranstaltungsart

**Workshop**

Dauer (in Tagen)

**2,5**

Termin

**18.05.2022 - 20.05.2022**

Zu erreichender Abschluss

**Teilnahmebescheinigung**

Preis  
**1.770,00 €**

Aktions- und Gutscheincodes werden im Bestellprozess berücksichtigt.

### **Beschreibung**

Das Kundenpotenzial, das Sie schon haben, sollten Sie zuallererst nutzen. Dadurch können Sie Ertrag generieren! Oder haben Sie schon alles aus Ihrem Kundenstamm gemacht?

Entscheidend für die erfolgreiche Ausschöpfung der bestehenden Potenziale eines Segment sind ein stilvolles und systematisches Vorgehen sowie der sichere Einsatz wirkungsvoller Instrumente und Methoden. Wie Sie diese in Ihrer Praxis anwenden sollten, verraten wir Ihnen in unserem Seminar.

## **Inhalte**

- Aktivierungstechniken bei „eingefahrenen Kundenbeziehungen“
- Techniken im Umgang mit ewigen Entscheidungsverschiebern
- Der Kundenentwicklungsprozess: Vom Neben-Girokonto zur Hausbank
- Von der Drittverbindung zur Hauptbetreuung im Anlagebereich
- Scannen / Erkennen / Überleiten: Der Empfang als ZuführerIN
- Methoden der Potenzialerkennung
- Stilvolle Cross-Selling-Ansätze im Kundenstamm
- Kundenaktivierung auch und gerade langjähriger „Einstiegskunden“
- Aktivierung"eibenden Niedrigzinsumfeld
- Der Vermögensbetreuer als interner „Zuführer“?
- Umgang mit unterstützenden ExpertInnen/KollegInnen
- Neues Thema, neuer Berater: Erfolgreiche Techniken der Tandembetreuung
- Synergieeffekte zwischen Vermögensbetreuung und Firmenkundenbereich
- Entwicklung individueller Empfehlungsstrategien und stilvoller Elemente der Empfehlungsansprache
- Vermögen für Generationen: Die generationenübergreifende Familienbetreuung
- Empfehlungsstrategien bei quasi-institutionellen AnlegerInnen
- Ziel- und Maßnahmenplanung für die Umsetzung
- Kundenaktivierung mit Tablet und Smartphone

## **Nutzen**

- Sie werden stilvolle, praxiserprobte Methoden und Techniken der Aktivierung vorhandener Kundenbeziehungen im Segment vermögender Privatkunden kennenlernen.
- Sie erhalten für das Erlernen dieser Methoden eine Vielzahl praktischer Hilfsmittel (Vorlagen, Beispiele und Checklisten) sowie umsetzbare Tipps und Tricks.
- Sie erarbeiten, wie Sie die Kundenaktivierung vor dem Hintergrund Ihrer persönlichen Einstellungen, Erfahrungen und Verhaltensweisen erfolgreich gestalten.
- Sie erarbeiten, wie Sie die Kundenaktivierung vor dem Hintergrund Ihrer persönlichen Einstellungen, Erfahrungen und Verhaltensweisen erfolgreich gestalten.

## **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.