ADG

Private Banking BeraterIn Exklusiv

Buchungsnummer
ST0222-139

Diese Veranstaltung richtet sich an:
AbsolventInnen der Programme „Private Banking BeraterIn (EBS/ADG)“ und „Zertifizierte/r Private Banking BeraterIn ADG“

Eine wesentlicher Erfolgsfaktor,"ngfristig erfolgreich mit Ihren Private Banking-KundInnen agieren"önnen, ist Ihr Fachwissen. Dieses gilt"gelmäßig aufzufrischen

bzw."weitern. Legen Sie jetzt Ihren Grundstein und pflegen Sie darüber hinaus Ihr Netzwerk mit unserem Seminar Private Banking BeraterIn Exklusiv. Stellen Sie mit unseren Themen Ihren Fokus auf nachhaltigen Erfolg.

Veranstaltungsart
Seminar
Dauer (in Tagen)
2
Termin
07.06.2022 - 08.06.2022
Zu erreichender Abschluss
Teilnahmebescheinigung

Preis
1.225,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Mit dem Abschluss der Qualifizierung zum Private Banking BeraterIn (EBS/ADG) oder Zertifizierten Private

Banking BeraterIn ADG haben Sie eine exzellente fachliche Grundlage für die Betreuung Ihrer anspruchsvollen vermögenden Private Banking KundInnen geschaffen. Außerhalb des Tagesgeschäftes ist"chtig regelmäßig neue Impulse"tzen, das erworbene Wissen aufzufrischen und"rtiefen. Mit unserer Exklusiv-Veranstaltung für Alumni geben wir Ihnen hierzu die Gelegenheit. In zwei Tagen erleben Sie renommierte ExpertInnen"tuellen Themen.

Inhalte

1. Tag:

Die Unternehmer-Perspektive: neue Chancen im Private Banking eröffnen

Dirk Stoess, cormens GmbH

- Welche unternehmerischen Kernthemen gibt"d wie können diese erkannt und verstanden werden?
  Wie kann dieses Wissen"r Praxis erfolgreich angewandt werden,"e eigene Position beim Kunden"ärken und neue Beratungspotenziale aufzudecken?
- Was für Unternehmer-Typologien gibt"d wie können diese erkannt werden? Wie kann der eigene Beratungsansatz maßgeschneidert angewandt werden?
- Das Umfeld und die Familie: oft nicht im Blick, aber entscheidend! Wer sind die Player und wer entscheidet was? Wen muss man kennen und rechtzeitig in Gespräche miteinbeziehen? Was sind die wirklichen Bedürfnisse, Gedanken und Gefühle von Unternehmern, deren Familien und der Unternehmen? Welche Spannungsfelder gibt"ischen diesen? Welche Besonderheiten gibt"i der Beratung und Akquise?
- Kollegiale Fallberatung

2. Tag:

Tandem-Spezial: Doppelpass mit dem Firmenkundengeschäft

Dirk Stoess, cormens GmbH

- Im Tandem mit dem Firmenkunden-Banking:
  Wie stellen wir uns"sten auf?
  Was bringt es, unterschiedliche Rollen festzulegen und"tzen?
  Was sind die Schritte vor, während und nach dem Erst- oder Überleitungsgespräch und wie geht man diese an?
- Die Rolle des Private-Banking-Beraters"r Tandemberatung:
  Sich als Private Banker in Erst- oder Überleitungsgesprächen effektiv und souverän positionieren
- Die 10 typischen No-Gos im Umgang mit Unternehmern – aus der Sicht des Unternehmers
- Erfolgreiche Gesprächsführung im Tandem:
  Agieren, anstatt"agieren"hwierigen Situationen
- Kollegiale Fallberatung

Nutzen

- Sie erhalten ein fachliches und vertriebliches Update, um Ihre Beratungsgespräche

weiter"ofessionalisieren und neue Ertragspotenziale"entifizieren und"schließen.
- Sie pflegen und erweitern Ihr Netzwerk und tauschen sich"tuellen Herausforderungen des Tagesgeschäftes und Best Practices aus.

Hinweis:

Das Seminar ist als Exklusiv-Veranstaltung den AbsolventInnen der Programme „Private Banking BeraterIn (EBS/ADG)“ (Jahrgänge 2012-2017) und „Zertifizierte/r Private Banking BeraterIn ADG“ (ab Jahrgang 2018) vorbehalten.

Dozenten

Dirk Stoess, cormens GmbH
Als Berater, Trainer und Coach ist Dirk Stoess ein gefragter Experte für Fragen zu Führung, Veränderung und Vertrieb genossenschaftlicher und privater Banken. Seine zentrale Botschaft: Gute Beratung erzeugt gute Ergebnisse für Kunde UND Bank.