



Mehr Geschäft und Ertrag durch professionelles Verhandeln

Buchungsnummer
ST23-00141

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte und Verantwortliche im Firmenkundengeschäft

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

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

Veranstaltungsart

Workshop

Dauer (in Tagen)

2

Termin

20.03.2023 - 21.03.2023

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.820,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Kommunikation erfolgreich gestalten und Erträge generieren!

Um FirmenkundInnen für sich "winnen und diese langfristig an Ihr Haus"nden, bereiten wir Sie intensiv auf diverse Gesprächssituationen mit UnternehmerInnen 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 FirmenkundInnen 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 führen
- 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.