



## Online: Die privaten Finanzen des Unternehmers

Buchungsnummer  
**ST23-00144**

Diese Veranstaltung richtet sich an:

**Führungskräfte und Verantwortliche im Firmen- und Privatkundengeschäft, BetreuerInnen von FreiberuflerInnen**

Unternehmen und  
UnternehmerInnen – das lässt  
sich gerade im Mittelstand  
nicht trennen! Für Sie als  
Verantwortliche/r 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 KundInnen erhalten,  
sondern auch die Erträge für Ihr  
Haus merklich steigern,  
erfahren Sie"esem Workshop.

Veranstaltungsart

**Webinar**

Dauer (in Tagen)

**2**

Termin

**29.03.2023 - 30.03.2023**

Zu erreichender Abschluss

**Teilnahmebescheinigung**

Preis

**1.670,00 €**

Aktions- und Gutscheincodes werden iteren Bestellprozess berücksichtigt.

## **Beschreibung**

Vom Kreditgeschäft zur ganzheitlichen Beratung!

Abseits der klassischen Kreditversorgung steht das Verbundgeschäft mit dem Unternehmer und seiner Familie"ster 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"ch"nen verkaufsorientierten Workshop;"rden 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 die/den UnternehmerIn
  - 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 verbessern.
- Sie stellen Ihre Kundenbeziehungen auf eine breitere Basis.
- Sie tauschen sich mit KollegInnen aus anderen Häusern über die Herausforderungen in der 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.