



Workshop

Die privaten Finanzen des Unternehmers

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST24-00450

Termin

11.04.2024 - 12.04.2024

1.840,00 €

Bronze 1.748,00 €

Silber 1.711,20 €

Gold 1.656,00 €

Platin 1.619,20 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
Führungskräfte und
Verantwortliche im Firmen- und
Privatkundengeschäft, Betreuer
von Freiberuflern
Unternehmen und Unternehmer
– das lässt sich gerade im
Mittelstand nicht trennen! Für
Sie als Verantwortlichen 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.

Wir beraten Sie gerne.



Tugba Koca

Produktmanagerin

Tel.: [+49 2602 14-269](tel:+49260214269)

tugba.koca@adg-campus.de

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 Teilnehmer 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 Mitarbeiter
- 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 Kollegen 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.
