



Workshop

Mehr Geschäft und Ertrag durch professionelles Verhandeln

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST24-00448

Termin

11.03.2024 - 12.03.2024

2.000,00 €

Bronze 1.900,00 €

Silber 1.860,00 €

Gold 1.800,00 €

Platin 1.760,00 €

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:
Effektives Cross-Selling, das
Durchsetzen von
Kreditprovisionen oder die

Streichung von
Sonderkonditionen – aus
unserem Workshop gehen Sie
gestärkt"e nächsten
Verhandlungsrunden mit Ihren
Unternehmern!

Wir beraten Sie gerne.



Tugba Koca

Produktmanagerin

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

tugba.koca@adg-campus.de

Beschreibung

Kommunikation erfolgreich gestalten und Erträge generieren!

Um Firmenkund:innen für sich zu gewinnen und diese langfristig an Ihr Haus zu binden, bereiten wir Sie intensiv auf diverse Gesprächssituationen mit Unternehmern vor. Gemeinsam mit Ihnen trainieren wir in unserer 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 Firmenkunden 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 zu 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.
