Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen Privatkundengeschäft / Vermögensberatung / Private Banking

TEP-24-dod

Zielgruppe

- Individualkundenberater
- Vermögensberater
- Private Banking Berater
- Führungskräfte und Spezialisten im gehobenen Privatkundengeschäft / Private Banking
- erfahrende Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- Wir alle verhandeln täglich, ob wir wollen oder nicht. Erkennen Sie Verhandlungssituationen und lernen Sie Verhandlungen mit den richtigen Werkzeugen erfolgreich zu gestalten.
- Stärken Sie Ihre persönlichen Fähigkeiten in der Verhandlung mit Kunden.
- Erreichen Sie bessere und ertragreichere Kundenbeziehungen durch die Verbesserung Ihrer persönlichen Fähigkeiten in der Verhandlungsexzellenz.
- Ruhe in der Verhandlung bewahren, spontan zielgerichtet agieren und den Umgang mit persönlichen "Angriffen" meistern.

Inhalt

- Verhandlungskonzepte im Überblick.
- Anwendung von Verhandlungsinstrumenten und -taktiken in Kundengesprächen.
- Grundlegende Charakterisierung der Zielgruppe(n) im gehobenen Privatkundengeschäft / Private Banking unter Verhandlungsaspekten.
- Meistern Sie mit Ihrem persönlichen Verhandlungsleitfaden und Ihrem Instrumentenkasten zielsicher jede Verhandlungssituation.
- Lösung des Spannungsfelds zwischen Sicherung der Beziehung und Erreichung von persönlichen und betrieblichen Verhandlungszielen.
- Im Alltag kommen wir unvorbereitet in Verhandlungssituationen - lernen Sie damit sicher umzugehen.

Termin

Ort
Beilngries

Preis
1.125,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr
08461/650-1363
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de
Nina Zacherl
08461/650-1333
nina.zacherl@abg-bayern.de

Buchen

ABG