

Neukundenakquisition vom Verkaufsprofi lernen

07.10.2010, 08:50 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *alexander verweyen BUSINESS CONSULTANTS GmbH*

Presseagentur: *alexander verweyen BUSINESS CONSULTANTS GmbH*



alexander verweyen BUSINESS CONSULTANTS GmbH

Große Beachtung fand der Vortrag von Alexander Verweyen "Akquisitions-Strategien im Private Banking" anlässlich der CFP Praxistage der European Business School (EBS) in Mainz. Im Zuge der sich dramatisch verändernden Rahmenbedingungen ist die Neukunden-Akquisition für Kundenbetreuer im Private Banking weiterhin eine echte Herausforderung. Alexander Verweyen konnte in seinem rund 70-minütigen Vortrag praxiserprobte Strategien lebendig vorstellen, mit denen Zielkunden im Segment "Private Banking" überaus erfolgreich akquiriert wurden.

Dabei setzt der Berater auf eine ausgeklügelte Vorgehensweise: "Der erste Kontakt ist der Wichtigste, hier geht es darum, wahrgenommen zu werden!" Wie das funktioniert zeigte er anschaulich an konkreten Beispielen aus der Praxis. Auf der Grundlage von sorgfältig vorrecherchierten Informationen über Zielpersonen soll ein möglichst individuelles Anschreiben an den Kunden gesendet werden, welches auf jeden Fall Beachtung beim potenziellen Kunden finden wird. Wichtig ist dabei die persönliche Beipackidee (PBI). Verweyen zeigte hier eindrucksvolle Beispiele in seinem Vortrag, welche aufgrund einer unkonventionellen Ausrichtung großen Anklang im Auditorium fanden.

Weiterer Baustein des Erfolges ist das 7 x Kontaktsystem. Hier geht es um den richtigen Mix zum potenziellen Kunden. Die Erfahrung zeigt immer wieder, so der Berater, dass viel zu schnell seitens der Akquisiteure aufgegeben wird und keine klare Strategie der Kontaktabbahnung gelebt wird. Immerhin fußen die Erfolgskonzepte von Verweyen auf eindrucksvollen Cases: So konnten beachtliche Neukundenakquisitionen in den letzten drei Jahren von bis zu 700 Millionen Net New Assets bei seinen Kunden erzielt werden.

Weitere Informationen beziehen Sie auf der Seite www.alexanderverweyen.com

Portrait

alexander verweyen - BUSINESS CONSULTANTS realisiert für namhafte Unternehmen nachweisbar erfolgreiche (messbare umsatz- und ertragssteigernde) Verkaufstrainings nach einem didaktisch innovativen Nachhaltigkeits-Konzept. Das 8x4-Performance-Programm eröffnet vollkommen neue Möglichkeiten der Vermittlung von Soft Skills, (Führungstechniken und Verkaufsmethoden). Zu den Zielgruppen gehören Führungskräfte, Verkäufer und der Innendienst. Darüber hinaus zählt die Begleitung von Change Management-Prozessen in Vertriebsorganisationen, die Analyse der Verkaufsperformance, die Entwicklung maßgeschneiderter E-Learning Projekte und die Durchführung von Verkaufstrainings sowie Führungstrainings zum Leistungsspektrum des 30-köpfigen Unternehmens.
Geschäftsführer: Alexander Verweyen (Diplom-Betriebswirt)

News-ID: 473461 • Views: 1437 (Stand: 20.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/473461/Neukundenakquisition-vom-Verkaufsprofi-lernen.html>