

Executive Seminar: Erfolgreiches Sales Management im Private Banking

19.09.2012, 18:34 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *alexander verweyen BUSINESS CONSULTANTS GmbH*

Im Rahmen unserer Aktivitäten innerhalb der Private Banking Branche führen wir am 21. und 22. Februar 2013 ein Seminar zum Thema Erfolgreiches Sales Management im Private Banking durch.

Das Seminar zielt auf Führungskräfte im Bereich Private Banking, Family Office und Wealth Management und wird in exklusiver Atmosphäre im Hotel Sofitel in München stattfinden.

Neukundenakquisition und Profitabilisierung bestehender Kundenverbindungen entwickeln sich immer mehr zu Kernherausforderungen im Private Banking.

Wir wollen Ihnen als Führungskraft in diesem Seminar konkrete Unterstützung, Anregungen und Tipps geben, um Ihr eigenes SALES MANAGEMENT noch erfolgreicher zu gestalten.

Praktische Erfahrungen, neueste Erkenntnisse aus Schlüsselprojekten und griffige Methoden stehen dabei im Fokus:

? Lokalisierung: Wo liegen Potenziale brach, die unbedingt genutzt werden sollten?

? Gestaltung: Welche Möglichkeiten habe ich als Führungskraft Hunting und Farming professionell zu betreiben?

? Wie nutze ich dabei die Ressourcen meiner Mitarbeiter punktgenauer?

? Wie entwickle ich eine passende und zeitgemäße Vertriebskultur im Private Banking der Bank?

? Wie motiviere ich als Führungskraft meine Mitarbeiter neue Wege zu gehen und Einstellungen zu verändern?

? Wie setze ich neueste Erkenntnisse aus der Neuro-Forschung zur nachhaltigeren Gewinnung und Betreuung von Kunden in meinem Bereich um?

Diese und viele weitere Fragen werden wir mit Ihnen und unseren Top-Referenten aus der Praxis diskutieren und beantworten.

Ab sofort können Sie sich unter walter@avbc.de unverbindlich einen Platz reservieren.

Auf unserer Veranstaltungswebsite finden Sie weitere Informationen: <http://www.alexanderverweyen.com/private-banking>

Sie suchen Innovationen zu Verkaufstrainings und Führungstrainings?

Ziel unseres Unternehmens ist die Steigerung der Führungs- und Vertriebsperformance! Immer mehr Unternehmen entscheiden sich für unsere nachhaltigen Methoden zur Entwicklung von Mitarbeiter- oder Führungskompetenzen.

Wir bieten überaus erfolgreiche:

Verkaufstrainings und Führungstrainings im offenen
oder firmenspezifischen Format

Maßgeschneiderte Performance-Projekte zur nachhaltigen und messbaren Ergebnisverbesserung

Unsere Innovationen sind nicht nur auf die Durchführung von Seminaren, Trainings, Workshops oder individuellen Projekten begrenzt: Wir entwickeln neue Vorgehensweisen für erfolgreiches Change Management, z.B. in der Neukundenakquisition, Kundenbetreuung oder Mitarbeiterführung.

News-ID: 664678 • Views: 872 (Stand: 21.09.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/664678/Executive-Seminar-Erfolgreiches-Sales-Management-im-Private-Banking.html>