# Erfolgreich Sanierungs- und Abwicklungsgespräche führen – im gemeinsamen Interesse handeln

SAGF-25001

## Zielgruppe

- Mitarbeitende in der Sanierung und/oder Abwicklung

## Ihr Nutzen

- Sie kennen Verhandlungsstrategien für Sanierungs- und Abwicklungsgespräche und finden so Sicherheit in schwierigen Gesprächen.
- Sie verstehen die Situation des Gesprächspartners und können mit unterschiedlichen Verhandlungspartnern umgehen.
- Sie verbessern mit systematischen Vorbereitungen Ihre Gesprächsposition.
- Sie vertreten die Interessen Ihrer Bank im Sanierungs- und Abwicklungsgespräch souverän und erfolgreich.

## Inhalt

- Typisches Unternehmerverhalten - Denkweisen und Strategien des Gegenübers erkennen und geeignet reagieren
- Sensibilität für Konfliktsignale entwickeln - Konfliktverhalten und Umgang mit verschiedenen Verhandlungspartnern
- Führen schwieriger (Kredit-)Verhandlungen – Verhandlungsstrategien auswählen und die richtigen Argumente anwenden
- Interessenvertretung Ihrer Bank im Fokus - souverän und erfolgreich verhandeln
- Verhaltensänderungen auslösen und Veränderungsprozesse begleiten
- Vorbereitung von Konfliktgesprächen
- Praktische Anwendungsübungen

## Hinweis

Dozent: Andreas Bettelhäuser (Beratung-Training-Servicing)

## Termininformation

2 Tage

**Termin**
19.11.2025 - 20.11.2025

**Ort**
Beilngries

**Preis**
800,00 €

**Dozent(en)**
Andreas Bettelhäuser

**Ansprechpartner**
Bernd Orthmann
08461/650-1352
bernd.orthmann@abg-bayern.de
Sabrina Waldhier
08461/650-1353
sabrina.waldhier@abg-bayern.de

Buchen