

Erfolgreich Sanierungs- und Abwicklungsgespräche führen – im gemeinsamen Interesse handeln

SAGF-26-dod

Zielgruppe

Für 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)

€ **Preis**
800,00 €



Ansprechpartner

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

Buchen