

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

TEP-26001

## Zielgruppe

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

## Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen Verhandlungssituationen und gestalten diese mit den richtigen Werkzeugen erfolgreich.
- ✓ Sie stärken Ihre persönlichen Fähigkeiten für bessere Kundenbeziehungen und Verhandlungsexzellenz.
- ✓ Sie bewahren Ruhe, agieren zielgerichtet und meistern persönliche "Angriffe" souverän.

## Inhalt

- ✓ Überblick über Verhandlungskonzepte und -taktiken.
- ✓ Anwendung von Verhandlungsinstrumenten in Kundengesprächen.
- ✓ Charakterisierung der Zielgruppe im Private Banking.
- ✓ Persönlicher Verhandlungsleitfaden für jede Verhandlungssituation.
- ✓ Beziehungssicherung und Erreichung von Verhandlungszielen balancieren.

## Preisinformation

Im Preis enthalten sind zwei Bücher zum Thema verhandeln.

## Termininformation

Es ist standardgemäß keine Voranreise eingeplant. Beginn ist um 9 Uhr.

 **Termin**  
06.07.2026 -  
08.07.2026

 **Ort**  
Beilngries

 **Preis**  
1.380,00 €

 **Dozent(en)**  
Stefan Kapusta

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

**Buchen**