

Zielgruppe

- ✓ Private-Banking Berater
- ✓ Vermögensplaner
- ✓ Wertpapierspezialisten
- ✓ Betreuer vermögender Privatkunden
- ✓ Privatkundenbetreuer

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen die Stellschrauben kennen, wie Sie sich als strategischer Partner für die komplexe Vermögensbetreuung unternehmerischer Kunden positionieren.
- ✓ Sie erhalten ein fachliches und vertriebliches Update, um Ihre Beratungsgespräche weiter zu professionalisieren und neue Ertragspotenziale zu identifizieren und zu erschließen.
- ✓ Sie erreichen bei der Kundenakquise und dem Relationship-Management das "next level".
- ✓ Sie pflegen und erweitern Ihr Netzwerk und tauschen sich zu aktuellen Herausforderungen des Tagesgeschäftes und Best Practices aus.
- ✓ Sie erlangen die fachliche und verkäuferische Sicherheit in den Themen der unterschiedlichen Module. Somit werden Sie befähigt, diese Themen in Beratungsgesprächen im Zuge der Private Banking Betreuung anzuwenden und holistische Lösungskonzepte zur Schließung der vorhandenen Bedarfe für das gehobene Private Banking Betreuungsklientel zu erstellen.

Inhalt

Beratungsmanufaktur Unternehmer Banking

- ✓ Erkennen und Verstehen unternehmerischer Kernthemen:
 - ✓ Welche zentralen Themen gibt es und wie können diese erkannt und verstanden werden?
- ✓ Persönliche Positionierung
 - ✓ Wie kann ich die eigene Position beim Kunden zu stärken und neue Beratungspotenziale aufzudecken?
- ✓ Unternehmer-Typologien
 - ✓ Welche Unternehmer-Typologien gibt es und wie können diese erkannt werden?
- ✓ Bedeutung des Umfelds und der Familie:
 - ✓ Wer sind die entscheidenden Akteure und wie beeinflussen sie die Entscheidungen?
 - ✓ Wie können Berater die Bedürfnisse, Gedanken und Gefühle von Unternehmern und deren Familien verstehen und berücksichtigen?
- ✓ Besonderheiten bei der Beratung und Akquise:
 - ✓ Welche Spannungsfelder gibt es zwischen Unternehmern, ihren Familien und Unternehmen?
 - ✓ Welche speziellen Anforderungen und Herausforderungen gibt es bei der Beratung und Akquise von unternehmerischen Kunden?

Businessknigge 2.0

- ✓ Smart Talk bei Veranstaltungen
- ✓ Virtueller Knigge – Stilvoll online bewegen
- ✓ E-Mails richtig schreiben – Hilfen für den Alltag
- ✓ Wie man das Beste aus einem Online-Meeting herausholt
- ✓ Unterschiede zu Gesprächen von Angesicht zu Angesicht
- ✓ Tipps für Online-Konferenzen

Behavioral Finance

- ✓ Kanalisierung von Informationsflut
 - ✓ Heuristiken zur Komplexitätsreduzierung
 - ✓ Wahrnehmung in der Bewertung
 - ✓ Dissonanzfreiheit und Kontrolle - eine Konsequenz aus Bedürfnissen
- ✓ Nicht alle Menschen sind gleich
 - ✓ Das 3-einige Gehirn und die Marktteilnehmer
 - ✓ Psychogramm eines Anlegers - die Rationalitätsfallen
- ✓ Wertvolle Tipps für ein erfolgreiches Engagement

Immobilienmanagement

- ✓ Grundlegende Entwicklungen am Immobilienmarkt
- ✓ Risikofaktoren im Immobilienportfolio
- ✓ Optimierung und Bewertung des Immobilienbestandes
- ✓ Bewertung und Abgrenzung von Investitionen
- ✓ Besondere Immobilien im Bestand
- ✓ Immobilienvermittlung und Hausverwaltung

Hinweis

✓ Die Inhalte sind Gegenstand des
Kompetenznachweises "Zertifizierter VR-Private
Banking Betreuer" (KPBB).



Termin

06.10.2025 -
09.10.2025



Ort

Marburg, GenoAkademie



Preis

1.990,00 €



Ansprechpartner

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

Buchen

ABG  