



Seminarangebot 2012
Persönlichkeit
Individualkundenbetreuung

Wir qualifizieren Bayern
vom Auszubildenden bis zum Vorstand

Herausgeber
Sparkassenakademie
Sparkassenverband Bayern
Körperschaft des öffentlichen Rechts
Bürgermeister-Zeiler-Straße 1
84036 Landshut

Kontakt
Telefon: +49 871 504-0
Fax: +49 871 504-2300
E-Mail: info@s-akaby.de
Internet: www.sparkassenakademie-bayern.de

Stand 15.12.2011

Seminare 2012 zur Persönlichkeit im Individualkundengeschäft

Internet, Electronic Banking, Telefon-Banking, Chats oder auch die Konkurrenz vor Ort - die Top-Kunden haben auf der einen Seite einen gehobenen Beratungsanspruch und zum anderen aber einen "reduzierten Bezahlungsanspruch".

Damit Sie als Individualkundenberater dieses Spannungsverhältnis - das durch Absatzwillen und hausinterne Aufgaben erweitert wird - optimal für sich steuern können, bieten die folgenden Seminare ein Höchstmaß an individuellen Lösungs- und Handlungsalternativen an.

Um einen optimalen Transfer in Ihre tägliche Praxis zu unterstützen, bieten wir Ihnen an, Sie auch individuell an Ihrem Arbeitsplatz zu unterstützen.

Folgende Angebote gehören zu diesem Themenbereich:

ID 2281 Stärkung der Verkäuferpersönlichkeit - Erkenne Dich selbst, erkenne den Kunden - der Schlüssel für erfolgreiche Verkaufsgespräche		
Sie können in Verhandlungen Ihre eigenen Kommunikationsfähigkeiten bewusst einsetzen. Sie vertiefen psychologische Kenntnisse in Verkaufsgesprächen und können in Konfliktsituationen partnerschaftliche Lösungsmöglichkeiten erreichen. Sie sind damit im Verkaufsgespräch zielgerichteter und erfolgreicher, da Sie die Ursache für eigene sowie Verhaltensweisen der Gesprächspartner erkennen und verstehen können.		
Dozenten Jürgen Beck, Persönlichkeitstrainer		
Termine		Anmeldeschluss
201	15.02.2012 - 17.02.2012	17.12.2011
202	24.10.2012 - 26.10.2012	01.07.2012
Preis	795,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Daniel Egger E-Mail: d.egger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2356	Organisatorisch zuständig Monika Boos E-Mail: m.boos@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2295	

ID 2514 Erfolgreich schwierige (Gesprächs-)Situations im Verkauf meistern		
Sie lernen, gemeinsame Lösungen partnerschaftlich zu erarbeiten, gemäß dem Motto: "Hart in der Sache und wertschätzend gegenüber der Person". Sie können diese Kenntnisse in Verkaufsgesprächen und Verhandlungen einsetzen und im Rahmen Ihrer eigenen Dominanzen ziel- und verhandlungspartnerorientiert agieren. Sie können im Zeitalter immer schwieriger werdender Verhandlungssituationen mit immer dominanter werdenden Kunden und "Verhandelnden" leichter die Situation meistern. Die effizientere Gesprächsführung und der Aufbau einer ertragbringenden Kundenbeziehung bilden den Mittelpunkt!		
Dozenten Frank Kurz, LBS		
Termine		Anmeldeschluss
201	23.07.2012 - 24.07.2012	24.05.2012
Preis	375,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Daniel Egger E-Mail: d.egger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2356	Organisatorisch zuständig Brigitte Beck-Freisleben E-Mail: b.beck@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2235	

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung

ID 2517 Mehr verkaufen, Netzwerke bilden und Leistung optimieren durch Kreativitäts- und (Namens-) Gedächtnistraining		
Welches Wort löst, von allen Worten, die größte Energie bei meinen Kunden aus? Es ist das Hören des eigenen Namens. Im Seminar lernen Sie das Namenmerken als Basis für eine starke Kundenbindung und Vernetzung für Ihre Verkaufserfolge zu nutzen. Sie erlernen unterschiedlichste Möglichkeiten zur Förderung Ihrer kreativen und geistigen Potenziale. Durch die praktische Umsetzung, noch im Seminar, wird der Lernerfolg sofort sichtbar.		
Dozenten Norbert Schnierle, Institut für optimales Lernen		
Termine		Anmeldeschluss
201	16.11.2012 - 16.11.2012	01.07.2012
Preis	300,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Daniel Egger E-Mail: d.egger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2356	Organisatorisch zuständig Brigitte Beck-Freisleben E-Mail: b.beck@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2235	

ID 2526 Verkauf unter Profis - Kunden kaufen lassen		
Lassen Sie sich zum Thema Gehirnforschung und Verkauf inspirieren und probieren Sie das Erlernte gleich in Kundengesprächen aus.		
Dozenten Norbert Schnierle, Institut für optimales Lernen Christof Wörle, Stadtsparkasse Augsburg		
Termine		Anmeldeschluss
201	19.07.2012 - 20.07.2012	20.05.2012
Preis	590,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Daniel Egger E-Mail: d.egger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2356	Organisatorisch zuständig Brigitte Beck-Freisleben E-Mail: b.beck@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2235	

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung