

Buchinformation



Bierl, Josef

Balance-orientiertes Vertriebscoaching

Mit der systemischen Aufstellungsmethode
mehr Erfolg für Finanzverkäufer

2006. 249 S. Geb. EUR 39,90 - ISBN 3-8349-0029-X

Gabler ist eine Marke
der GWV Fachverlage

Gabler | GWV Fachverlage
Abraham-Lincoln-Straße 46
65 189 Wiesbaden | Germany
www.gabler.de

Aus dem Inhalt:

Konzept zur Optimierung von Kundenberatung:

- selbstbewusstes und überzeugendes Auftreten in der Beratung
- Verkaufstechniken, Methoden und Instrumente der Beratung
- Tipps zur Gewährung der Nachhaltigkeit der Beratungsleistung mit Beispielen und Checklisten

Kundenberater in Banken stehen unter enormem Erfolgsdruck: In dem Maße, in dem Retailbanking an Bedeutung gewinnt, müssen sie sich mit freien Finanzdienstleistern messen. Entsprechend müssen Führungskräfte und Mitarbeiter die gesamte Vertriebsmannschaft auf die neuen Herausforderungen im Interesse des Kunden vorbereiten. Das Buch bietet mit der „Systemischen Aufstellungsmethode“ einen neuartigen Ansatz, mit dem die Beratungskompetenz gesteigert werden kann. Der Mensch steht im Mittelpunkt: Neugier, Intuition und Beharrlichkeit in Verbindung mit Methoden und Instrumenten helfen dem Finanzberater, seine Kunden richtig zu erfassen und deren Bedürfnisse zu erkennen. Der Autor bietet Tipps und Informationen zur Optimierung des Verkaufsverhaltens unter drei wesentlichen Gesichtspunkten: Überzeugendes Auftreten gegenüber dem Kunden, Verkaufstechniken und Maßnahmen zur konsequenten Umsetzung und Beibehaltung des erlernten Verhaltens.

Zahlreiche Beispiele und Checklisten bieten dem Leser unmittelbaren Nutzen für die tägliche Beratungspraxis.

Über den Autor:

Josef Bierl ist Gründer der Perfect Train-Gesellschaft. Er hat langjährige Erfahrung als NLP-Trainer, Systemischer Berater und Coach. Er trainiert im Bereich Personalentwicklung und -management im Vertrieb Führungskräfte und Finanzberater v. a. in Sparkassen und Genossenschaftsbanken.



Bitte liefern Sie mir zum Ladenpreis über die Buchhandlung oder direkt vom Gabler Verlag

<input type="checkbox"/>	Expl. Bierl, Josef Balance-orientiertes Vertriebscoaching 2006. 249 S. Geb. EUR 39,90 - ISBN 3-8349-0029-X (zzgl. Versand) <small>Änderungen vorbehalten. Stand 1/06</small>
--------------------------	---

Vorname Name

Uni / Firma

Straße (bitte kein Postfach!)

PLZ / Ort	126 05 002
-----------	------------

Bitte senden Sie mir Ihr kostenloses Fachverzeichnis <input type="checkbox"/> Management & Finanzen 06

Datum Unterschrift