

Seminar-Steckbrief

Seminartitel:	In Investorengesprächen überzeugen
Seminarart:	Training / 5 oder 8 Stunden inklusive Pausen
Ihr Nutzen:	Sie erhalten wertvolles Feedback über die Fremdwahrnehmung Ihres Angebots, über Ihre Wirkung als Finanzprodukt- und Unternehmensrepräsentant und über Ihre verkaufsspezifischen Argumentationsketten. Durch die Videoanalyse Ihrer Übungsgespräche verbessern Sie Ihr Gesprächsverhalten, wodurch Sie Ihre Erfolgchancen bei Kunden deutlich erhöhen.
Kerninhalte:	<ul style="list-style-type: none">✓ Wie Sie, Ihre Produkte und Ihr Unternehmen von außen wahrgenommen werden✓ Wie Sie gewinnend mit den Vor- und Nachteilen Ihrer Produkte umgehen✓ Wie Sie Argumentationsketten aufbauen, die schwer zu widerlegen sind✓ Wie Sie eine Siegermentalität statt Ängste und Befürchtungen ausstrahlen✓ Was all das für Ihre Gesprächsvorbereitung bedeutet✓ Welche körpersprachlichen und paraverbalen Ausdrucksweisen überzeugen✓ Üben, analysieren, besser machen: Praxisübungen mit für Sie relevanten, bei Bedarf individuell vom Trainer <i>vorab recherchierten</i> Investorenfragen
Methoden:	Kurzreferate, Erfahrungsaustausch, Beratungssequenzen, Interviewübungen vor der Kamera, Videoanalysen, Trainer- und Gruppenfeedback
Gruppengröße:	1 bis 3 Teilnehmer/innen eines Unternehmens
Zielgruppe:	Finanzberater, Finanzproduktexperten, Fondsmanager, Vermögensverwalter und andere, die alleine oder im Team (z. B. Fondsmanager/Vertriebsspezialist) private und institutionelle Investoren überzeugen müssen, um Investmentbudgets zu gewinnen und Kundenvermögen im Produkt zu halten
Trainer:	<u>Mario Müller-Dofel</u> <ul style="list-style-type: none">✓ Medien-, Interview-, Gesprächsstrategie- und Präsentationstrainer✓ Ex-Vize-Chefredakteur beim Kapitalmarktmagazin Euro, Absolvent der Georg-von-Holtzbrinck-Schule für Wirtschaftsjournalisten, seit 2000 Wirtschaftsjournalist✓ Interviewspezialist, u. a. mehr als 100 Interviews mit DAX-Vorstandschefs, Top-Ökonomen und Spitzenpolitikern, weiterhin aktiver Interviewer und Fachautor✓ Sachbuchautor (u. a. „Interviews führen“, Springer VS)✓ Zertifizierter Kommunikations- und Verhaltenstrainer (Univ.) und Coach (FH)
Investition:	<ul style="list-style-type: none">✓ Buchung für 1 bis 3 Personen: 3390,00 Euro zzgl. MwSt. (8 Stunden) 2490,00 Euro zzgl. MwSt. (5 Stunden)✓ Kamerapersonal/-technik, Seminarunterlagen, Food & Drinks inklusive✓ Buchung für größere Gruppen nach individueller Vereinbarung✓ 10 % Rabatt bei Buchung bis 3 Monate vor Seminartermin
Seminarort:	Bei DIALEKTIK for Business im Diplomatenviertel oder landesweit externe Räume
Termine:	Nach Vereinbarung

