

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:

- ✓ 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 *vorab recherchierten* 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: **Mario Müller-Dofel**



- ✓ 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:

- ✓ 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