

## Trainings-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 dialektische Argumentationsketten aufbauen, die überzeugen
- ✓ Wie Sie Siegermentalität ausstrahlen statt Ängste und Befürchtungen
- ✓ 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
- ✓ Alles basierend auf Erkenntnissen der **Marketing- und Verhaltensforschung**

Methoden: Kurzreferate, Erfahrungsaustausch, Beratungssequenzen, Interviewübungen vor der Kamera, Videoanalysen, Trainer- und Gruppenfeedback

Gruppengröße: 1 bis 3 Teilnehmer/innen

Bspw. für: 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**

- ✓ Sales-, Präsentations-, Pitch- und Medientrainer für Unternehmen und journalistische Bildungseinrichtungen, Storyteller, Vertriebstexter, Redenschreiber
- ✓ Zertifizierter Kommunikations- und Verhaltenstrainer (Univ.) und Coach (FH)
- ✓ U. a. mehr als 200 One-to-One-Interviews mit DAX-Chefs, anderen Vorständen, Top-Ökonomen, Spitzenpolitikern; weiterhin aktiver Interviewer und Fachautor
- ✓ Sachbuchautor (u. a. „Interviews führen“, Springer VS)
- ✓ 2012 Co-Gründer von DIALEKTIK for Business®
- ✓ 2000 bis 2012 angestellter Wirtschaftsjournalist, zuletzt Vize-Chefredakteur und Textchef beim Kapitalmarktmagazin Euro, Absolvent der Georg-von-Holtzbrinck-Schule für Wirtschaftsjournalisten (Verlagsgruppe Handelsblatt)
- ✓ Vor 2000: Sales Immobilien, Finanzierungen, Versicherungen

Seminarort: Nach Vereinbarung

Preis: Nach Vereinbarung