

Veranstalter	Vanguard Group Europe GmbH																											
Titel der Veranstaltung (Titel des Moduls)	Vanguard 365 - Kundenbeziehungen Modul 2: Kundengewinnung																											
Themen/Agenda	In diesem Modul stellen wir die vier Komponenten des Vanguard Modells zur Bewertung professioneller Beratung vor und erläutern, wie sich durch Kundenbefragungen Optimierungspotenzial identifizieren lässt. Außerdem gehen wir detailliert auf den Prozess der Segmentierung und der Analyse eines Kundenstamms ein und vermitteln Techniken zur erfolgreichen Gestaltung von Erstgesprächen durch sorgfältige Vorbereitung, Struktur und offene Fragen. Sie erfahren, wie Sie den Wert Ihrer Leistungen effektiv kommunizieren, Ihren Service auf die Wünsche Ihrer Kundinnen und Kunden abstimmen, Finanzkonzepte klar vermitteln und Technologie für eindrucksvolle Präsentationen nutzen können, um erfolgreich zu wachsen. <table><tr><td></td><td></td><td>Kundenbeziehungen</td></tr><tr><td></td><td>Modul 2</td><td>Kundengewinnung</td></tr><tr><td></td><td>URL</td><td>365/kundenbeziehung/wachstum</td></tr><tr><td>1</td><td>Artikel</td><td>Service-Optimierung durch Kundenbefragungen</td></tr><tr><td>2</td><td>Artikel</td><td>Effektive Kundensegmentierung</td></tr><tr><td>3</td><td>Artikel</td><td>Erfolgreiche Kundenakquise</td></tr><tr><td>4</td><td>Artikel</td><td>Überzeugen</td></tr><tr><td>5</td><td>Video</td><td>Wie Berater ihre Kunden überzeugen</td></tr><tr><td>6</td><td>Artikel</td><td>Erfolgreiche Erstgespräche</td></tr></table>			Kundenbeziehungen		Modul 2	Kundengewinnung		URL	365/kundenbeziehung/wachstum	1	Artikel	Service-Optimierung durch Kundenbefragungen	2	Artikel	Effektive Kundensegmentierung	3	Artikel	Erfolgreiche Kundenakquise	4	Artikel	Überzeugen	5	Video	Wie Berater ihre Kunden überzeugen	6	Artikel	Erfolgreiche Erstgespräche
		Kundenbeziehungen																										
	Modul 2	Kundengewinnung																										
	URL	365/kundenbeziehung/wachstum																										
1	Artikel	Service-Optimierung durch Kundenbefragungen																										
2	Artikel	Effektive Kundensegmentierung																										
3	Artikel	Erfolgreiche Kundenakquise																										
4	Artikel	Überzeugen																										
5	Video	Wie Berater ihre Kunden überzeugen																										
6	Artikel	Erfolgreiche Erstgespräche																										
Termin/Dauer der Veranstaltung	60 Minuten Registrierung für das Jahr 2026																											
Ort der Veranstaltung	Website: /365/kundenbeziehung/wachstum																											
Anmeldeschluss	Laufend bis 31.12.2026																											
Kosten	Kostenfrei																											

CPD-Credits und Themengebiete für FPSB-Zertifikatsträger (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222)	<i>Wird vom FPSB Deutschland ausgefüllt</i> 1,0 CPD-Credits für Themenbereich 1.6
FPSB- Registrierungsnummer	<i>Wird vom FPSB Deutschland ausgefüllt</i> 26-058
Kontaktdaten des Veranstalters Adresse	Neue Mainzer Straße 52-58 Frankfurt 60311
Telefon	069 8088 3100
Fax	
E-Mail	info@vanguard.de
Internet	https://www.de.vanguard/professionell/
Link zur Veranstaltungs- Website	https://www.de.vanguard/professionell/365/kundenbeziehung/wachstum