

Kundenpflege im Private Banking

Praxis-Handbuch für Selbstführung und Verkaufsleitung



ca. 160 Seiten, kartoniert
EUR 32.–/CHF 48.–
3-258-06766-X

Erscheint im Oktober 2004

Zielgruppen:

Private-Banking-Kundenberater/innen und -Vorgesetzte, unabhängige Vermögensverwalter/innen

Schlagwörter:

- Private Banking
- Kundenpflege
- Verkaufsführung
- Coaching
- Mitarbeiterführung

Das Private Banking steht vor neuen Herausforderungen und auch die Bedürfnisse der Privatkunden ändern sich. Damit wandeln sich Rolle und Aufgabenspektrum von Beratern und Vorgesetzten bei Banken und Vermögensverwaltern. Das Handbuch von Peter Schuppli trägt beiden Entwicklungen Rechnung. Kundenberater und Vermögensverwalter finden viele wertvolle Anregungen für ihre tägliche, anspruchsvolle Aufgabe. Anhand des Kundenzyklus zeigt der Autor praxiserprobte Vorgehen zur Optimierung der Marktbearbeitung, Arbeitstechnik, Kommunikation, Rentabilität und Kundenzufriedenheit. Darüber hinaus werden die aktuellen Anforderungen und das konkrete Vorgehen für leitende Mitarbeiter erläutert. Verkaufsführung und Coaching bilden dabei einen Schwerpunkt und werden ausführlich und praxisnah dargestellt.

Peter Schuppli ist Verwaltungsratsdelegierter der Cottonfield Family Office AG und Partner der AQUILA PARTNERS GROUP, einer Vermögensverwaltungsgruppe. Bis im Herbst 2003 war er Mitglied der Geschäftsleitung der Bank Leu AG, zuerst als Leiter Private Banking Schweiz und dann als Chief Financial Officer. Zuvor war er nach seinem Studium während vielen Jahren in der Credit Suisse Group in verschiedenen Kunden-, Fach- und Führungsfunktionen tätig. Der Autor verfügt über eine Lizenz als Certified Financial Planner (CFP®) und war Teilnehmer des Advanced Management Programs der Wharton Business School, Philadelphia. Er hat zudem eine Weiterbildung in Kommunikation, Konfliktklärung und Coaching absolviert. Peter Schuppli publizierte verschiedentlich zu Themen aus den Bereichen Finanzplanung, Verkaufsführung und Coaching und hat ein erstes Werk zur Verkaufsführung bereits im 1996 verfasst.

Haupt Verlag

Falkenplatz 14, CH-3001 Bern, Telefon ++41 (0)31 309 09 00, Fax ++41 (0)31 309 09 90, verlag@haupt.ch, www.haupt.ch

Bestellschein



Bitte bestellen Sie bei der Haupt Buchhandlung (Fax 031 309 09 10)
oder bei jeder anderen Buchhandlung.

_____ Ex. Peter Schuppli

Kundenpflege im Private Banking

Praxis-Handbuch für Selbstführung und Verkaufsleitung

ca. 160 Seiten, kartoniert, EUR 32.–/CHF 48.– (zzgl. Versandkosten)

3-258-06766-X

Erscheint im Oktober 2004

Name/Vorname: _____

Adresse: _____

E-Mail: _____

Datum: _____

Unterschrift: _____