

- |                         |   |
|-------------------------|---|
| 1. Record Nr.           | UNINA990000266620403321   |
| Autore                  | Spalding, D. B. <1923- <Dudley Brian  |
| Titolo                  | CTAE Combustion theory applied to engineering : A Course of Eight Lectures / By D. Brian Spalding   |
| Pubbl/distr/stampa      | London : Imperial College Science & Technology, 1977  |
| Descrizione fisica      | n.v.p., ill., 30 cm   |
| Disciplina              | 662   |
| Locazione               | DINCH   |
| Collocazione            | 04 000-92   |
| Lingua di pubblicazione | Italiano  |
| Formato                 | Materiale a stampa  |
| Livello bibliografico   | Monografia  |
| 2. Record Nr.           | UNINA9910483187503321   |
| Autore                  | Niermann Uwe  |
| Titolo                  | Der Kundenverstehrer : So werden Sie als Finanzberater zum finanziellen Lebensbegleiter Ihres Kunden / / von Uwe Niermann, Carmen Ziehe, Jörg Rosemann                |
| Pubbl/distr/stampa      | Wiesbaden : , : Springer Fachmedien Wiesbaden : , : Imprint : Springer Gabler, , 2016   |
| ISBN                    | 3-658-12904-2   |
| Edizione                | [2nd ed. 2016.]   |
| Descrizione fisica      | 1 online resource (XII, 209 S. 16 Abb.)   |
| Disciplina              | 332.041   |
| Soggetti                | Finance, Personal<br>Pension plans<br>Macroeconomics<br>Personal Finance/Wealth Management/Pension Planning<br>Macroeconomics/Monetary Economics//Financial Economics |
| Lingua di pubblicazione | Tedesco   |
| Formato                 | Materiale a stampa  |
| Livello bibliografico   | Monografia  |

Nota di bibliografia

Includes bibliographical references.

---

Sommario/riassunto

Der Kundenverstehender Dieses Arbeitsbuch bietet Finanzberatern die notwendige Unterstützung, um den veränderten Ansprüchen ihrer Kunden und den steigenden Qualitätsanforderungen gerecht zu werden. Es werden Grundlagen im kommunikativpsychologischen wie im praktisch-beratenden Bereich vermittelt. Der dafür notwendige Lern- und Veränderungsprozess erfolgt mit Leichtigkeit, Spaß und Kreativität. Zahlreiche Arbeitshilfen und Checklisten für den täglichen Einsatz sowie Fragenkataloge zum Nachschlagen machen das Buch zum unverzichtbaren „Freund im Taschenformat“. Neu in dieser zweiten Auflage: So schaffen Sie es, Einwänden im Kundengespräch souverän zu begegnen und Ihre Menschenkenntnis schnell zu optimieren. Der Inhalt Psychologisches, kommunikatives Selbst-Management Qualitatives Beratungsmanagement Die Autoren Uwe Niermann, verheiratet, zwei Kinder, mit Wohnsitz in der Ferienregion Dümmer-See; Carmen Ziehe, wohnhaft im Münsterland und auf Rügen; Jörg Rosemann, verheiratet und in Ostwestfalen zu Hause. Alle erfahrene Unternehmensberater aus Leidenschaft. Ihr Herz gilt der Banken!mpuls Consulting GmbH, für die sie in den Bereichen Change-Management, Personal- und Führungskräfteentwicklung sowie im Vertrieb jeden Tag Projekte als Trainer und Coaches anpacken und umsetzen.

---