

Blättler Urs: Neukundengewinnung für Asset Manager

Wie können im Asset Management institutionelle Anleger effektiv und kostengünstig als Neukunden gewonnen werden? Wie beeinflussen strategische Entscheidungen, Strukturen, Prozesse und Instrumente die Neukundengewinnung? Welche Mitarbeiter eignen sich für welche Aufgaben? Diese Arbeit zeigt sowohl verschiedene Modelle und Strategien für ein praxisorientiertes Vorgehen in der Neukundengewinnung als auch die Notwendigkeit der Entwicklung einer adäquaten Verkaufs- und Unternehmenskultur.