

### EMPFEHLUNGSMARKETING FÜR DAS BANKGESCHÄFT



Der Autor ist Berater und Trainer mit Schwerpunkt in der Finanzbranche sowie unter anderem Lehrbeauftragter an der BSP Berlin Hochschule für Management an der wirtschaftspsychologischen Fakultät. Gisbert Straden studierte Jura, BWL und angewandte Psychologie und legt in diesem praxis-

nahen Buch die Vorteile von Empfehlungen als Instrument für die Neukundenakquise dar. Dabei achtet er darauf, keine vorgefertigten Formulierungen zu liefern; sondern versucht zahlreiche Anregungen, Anstöße, Inspirationen

zu geben, um daraus den zu ihm passenden Weg zu finden. Denn – so seine Meinung – nur mit Authentizität kann sich persönliche Finanzberatung im Zusammenspiel mit den Möglichkeiten der Digitalisierung (insbesondere die Einbindung von Social Media in die tägliche Arbeit) erfolgreich etablieren. Das Buch lädt ein, unkonventionelle Wege auszuprobieren, ist leicht und flüssig zu lesen und macht Lust auf Vertrieb.

*Straden, Gisbert: Empfehlungsmarketing für das Bankgeschäft – Erfolgstreiber in der Neukundengewinnung, 1. Auflage 2019, 134 S., 39 Abb., Set Softcover (erscheint 19.9.) + eBook 34,99 Euro, ISBN 978-3-658-26110-8; eBook 26,99 Euro (ISBN 978-3-658-26111-5).*