



An die  
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: Alexander Koll  
Telefon: 0171-2902190  
Direktfax: 0251 7186-8199  
E-Mail: alexander.koll@rwgv.de

Rösrath, 13.01.2015

## **VC5036 Professionelles Cross-Selling in der Baufinanzierung**

### **Zielgruppe: Privatkundenberater Baufinanzierung**

Sehr geehrte Damen und Herren,

durch die anhaltende Niedrigzinsphase hat Ihr Baufinanzierungsgeschäft in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen - sowohl vertrieblich als auch strategisch.

Ein privates Finanzierungsvorhaben ist heute jedoch weit mehr als ein einfaches Darlehen. Nutzen Sie aus diesem zentralen Ankerprodukt schon alle sich ergebenden Cross-Selling-Möglichkeiten?

In unserem Training lernen Sie effektive Ansprachestrategien und Vertriebsimpulse für weitere Produkte rund um die Baufinanzierung kennen. Nutzen Sie die sich daraus ergebenden Chancen für eine dauerhafte Kundenbindung.

Haben Sie Fragen zu dem Training oder wünschen Sie eine individuelle Durchführung in Ihrem Haus?  
Ich freue mich auf Ihren Anruf!

Mit freundlichen Grüßen  
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Manfred Schlösser                      gez. Alexander Koll

Qualifikation braucht einen Partner. [www.rwga.de](http://www.rwga.de)



## VC5036 Professionelles Cross-Selling in der Baufinanzierung

<b>ZIELGRUPPE</b>	Privatkundenberater Baufinanzierung
<b>IHR NUTZEN</b>	Lernen Sie aktuelle und effektive Vertriebsansprachen in der Baufinanzierung kennen und nutzen Sie Ihre Beratungsleistung für Cross-Selling.
<b>INHALT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Baufinanzierung - ein Ankerprodukt?</li><li>• Cross Selling beginnt im Erstkontakt</li><li>• Aktuelle Cross-Selling-Möglichkeiten durch Produktspezialisierung<ul style="list-style-type: none"><li>- Ansprache-Überleitungen für Absicherungen</li><li>- Modernisierung und energetische Aspekte im Fokus</li><li>- Fördertöpfe vor, während und nach der Finanzierung</li></ul></li><li>• Kundenspezialisierung als Basis für Cross Selling</li><li>• Ansprachestrategien und Vertriebsimpulse für verschiedene Kundenmotive und Wohntypen</li></ul>
<b>TERMIN/ORT</b>	26.03. - 27.03.2015 im Raum Münster
<b>TRAINER</b>	Kordula Dalming, selbständige Trainerin
<b>IHRE INVESTITION</b>	520 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten

Die Teilnehmerzahl ist auf 8 begrenzt.