



An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: C. Selbach / M. Köhler
Durchwahl: 0251 7186-8414
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: christoph.selbach@rwgv.de

Rösrath, 30.01.2015

Modul VC4001 **Verkaufserfolge im Firmenkundengeschäft steigern –** **Weiterentwicklung der Verkäuferpersönlichkeit**

Sehr geehrte Damen und Herren,

was treibt Ihre Kunden wirklich an?
Sie sprechen von Beratung auf Augenhöhe?
Was erwarten Ihre Kunden von Ihnen als Hausbank?

Machen Sie sich in diesem Training fit für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihren Firmenkunden.
Bauen Sie Ihre Kernkompetenzen im Handwerk „Vertrieb“ weiter aus und steigern Sie dauerhaft Ihre Verkaufserfolge.

Haben Sie Fragen zu dem Training oder wünschen Sie eine individuelle Durchführung in Ihrem Haus?
Ich freue mich auf Ihren Anruf! Christoph Selbach, Tel. 0251 7186 8414, christoph.selbach@rwgv.de.

Mit freundlichen Grüßen
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Manfred Schlösser gez. Christoph Selbach

Qualifikation braucht einen Partner. www.rwga.de



MODUL VC4001

**Verkaufserfolge im Firmenkundengeschäft steigern –
Weiterentwicklung der Verkäuferpersönlichkeit**

ZIELGRUPPE	Firmen- und Gewerbekundenbetreuer Vertriebs- und Teilmarktleiter, Vertriebscoaches im Firmenkundenbereich
IHR NUTZEN	Sie bauen ihre Kernkompetenzen im „Handwerk“ Verkauf weiter aus. Sie erfahren, wie sie mit systematischen, strukturierten Ansätzen und gutem Zeit- und Selbstmanagement einerseits und mit Mentaltraining und Selbstmotivation andererseits ihre Verkaufserfolge dauerhaft steigern.
INHALT	<ul style="list-style-type: none">- Unternehmerisch denken: Ziel- und ertragsorientiert handeln- Aktiv, strukturiert und systematisch das eigene Kundensegment bearbeiten- Erfolgreich Betreuen mit dem ganzheitlichen Verkaufsansatz- Risikomanagement und Verkauf in Einklang bringen: die Anlässe verbinden- Mentales Training für Zielprogrammierung, Motivation und guter Stimmung- Weiterentwicklung der Beziehungs-, Analyse- und Präsentationskompetenz- Ausbau der Verhandlungs- und Stärkung der Abschlussicherheit- Selbstmanagement und Persönlichkeitsentwicklung im Verkauf- Ideen, Impulse und Innovation für Verkauf, Intensivierung und Akquisition
TERMIN/ORT	02.03.-03.03.2015 in Weissenburg Hotelbetrieb GmbH, Billerbeck
TRAINER	Manfred Klapproth, Diplom-Kaufmann, zertifizierter Trainer
IHRE INVESTITION	520 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten.