



An die
Kreditgenossenschaften

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

Rösrath, 19.02.2015

Modul VC4031

Cross-Selling im Firmenkundengeschäft aktiv umsetzen und Verhandlungsherausforderungen für Cross-Selling nutzen

Sehr geehrte Damen und Herren,

sie wünschen sich

- die Erhöhung Ihrer Cross-Selling-Quoten?
- die Steigerung des Deckungsbeitrages je Kunde?
- den Ausbau Ihrer Marktposition?
- professionell geführte Verhandlungen Ihrer Berater?

Das Erkennen und Nutzen von Cross-Selling-Ansätzen im Beratungsgespräch gehört nach wie vor zu den Kernkompetenzen eines jeden Beraters.

Wie jede Stärke sollte auch diese stets trainiert und verbessert werden, um nachhaltige Erfolge zu sichern.

Mit unserem erfahrenen Trainer Manfred Klapproth gehen Sie Ihr Training mit viel Erfahrung, pfiffigen Ideen und dem nötigen Humor an, um auch morgen das Ertragsfeld Firmenkunde erfolgreich angehen zu können.

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 VC4031

Cross-Selling im Firmenkundengeschäft aktiv umsetzen und Verhandlungsherausforderungen für Cross-Selling nutzen

ZIELGRUPPE	Firmen- und Gewerbekundenbetreuer Führungskräfte im Firmenkundensegment
IHR NUTZEN	Sie schaffen rentablere Kundenverbände durch Steigerung des Deckungsbeitrages je Kunde. Sie stärken die Bindung zu Ihren Kunden und intensivieren so Ihre Geschäftsbeziehungen. Sie verhandeln professionell und selbstbewusst Konditionen und Kreditbedingungen. Sie erkennen äußere und innere Hindernisse und räumen diese aus.
INHALT	Cross-Selling aktiv: <ul style="list-style-type: none">- Drehbuch für den Verkaufserfolg- Profiling im Verdrängungswettbewerb- Motivation: Lustgewinn oder Schmerzverhinderung? Was wiegt schwerer? Mentale Eigenprogrammierung: direkt und mutig ans Thema Verhandlung für Cross-Selling nutzen: <ul style="list-style-type: none">- Preisbestimmungsfaktoren und Ihre persönliche Zielsetzung- Taktiken und Techniken: Ihr Werkzeugkoffer für Verhandlung,- Abschlussorientierung und Veredelung durch Cross-Selling- Kundenstrategien erkenne und nutzen
TERMIN/ORT	16.04.-17.04.2015 in Münster
TRAINER	Manfred Klapproth, Diplom-Kaufmann, zertifizierter Trainer
IHRE INVESTITION	520 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten.