



An die
Kreditgenossenschaften

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

Rösrath, 23.02.2015

VC5017 Cross-Selling - Kundenansprache mit und ohne Signal

Zielgruppe: Mitarbeiter im Servicebereich

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Erhöhung der Cross-Selling-Quote gehört zu den wichtigsten Zielen nahezu aller Genossenschaftsbanken, denn der Verbund deckt den Bedarf Ihrer Kunden an Finanzdienstleistungen umfassend und ganzheitlich ab. Nutzen Sie alle Möglichkeiten dieses leistungsfähigen Verbundes? Verkaufen Sie die Produkte der Verbundpartner aktiv? Für viele Berater stellt die Kundenansprache ohne Signal eine besondere Herausforderung dar. Deshalb: Sprechen Sie Ihren Kunden aktiv an und machen ihn neugierig auf Ihre Dienstleistungen. Beraten Sie ihn anschließend ganzheitlich!

Im Training lernen Sie klassische und ungewöhnliche Möglichkeiten kennen, den Kunden erfolgreich anzusprechen und damit die Cross-Selling Quote deutlich zu erhöhen.

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



VC5017 Cross-Selling - Kundenansprache mit und ohne Signal

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter im Servicebereich
IHR NUTZEN	<p>Die Erhöhung der Cross Selling Quote gehört zu den wichtigsten Zielen nahezu aller Genossenschaftsbanken. Für viele Berater stellt die Kundenansprache ohne Signal eine besondere Herausforderung dar. Zeigen Sie Ihre Leistungsfähigkeit und Ihre Wertschätzung. Interessieren Sie sich für den Kunden und machen Sie ihn neugierig auf Ihre Dienstleistungen. Im Training lernen Sie klassische und ungewöhnliche Strategien und Möglichkeiten kennen, den Kunden erfolgreich anzusprechen und damit die Cross-Selling Quote deutlich zu erhöhen.</p>
INHALT	<ul style="list-style-type: none">- Möglichkeiten der Kundenansprache- Vorhandene Signale nutzen- Schaffung von Aufhängern- Der richtige Einstieg ins Cross Selling- Überleitung zum zuständigen Kundenberater- Verbindliche Terminvereinbarung- Konsequente Abschlussorientierung in der Cross Selling Situation <p>Die Praxisorientierung erfolgt durch gezieltes Anwendungstraining und Fallbeispiele</p>
TERMIN/ORT	29.04.2015 in Forsbach
TRAINER	Andrea Lohse, selbständiger Beraterin und Trainerin
IHRE INVESTITION	260 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten