



An die  
Kreditgenossenschaften

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

Rösrath, 11.03.2015

## **Modul VC0004 Impulstagung 2015: Profitipps für Ihren Beratungserfolg**

Sehr geehrte Damen und Herren,

eine starke Marke und ein professioneller intensiver Vertrieb führen immer zum Erfolg!

Diese und weitere Aspekte möchten wir mit Ihnen am 01. Juni 2015 in der RWGA Forsbach diskutieren.

Gewinnen Sie viele neue Erkenntnisse und Impulse für Ihren Beratungsalltag und tauschen sich mit Kollegen anderer Genossenschaftsbanken zu verschiedenen Aspekten des Verkaufens aus:

- Wie leben Sie unsere Marke im Beratungs- und Verkaufsalltag?
- Wie erkennen Sie den Kundentyp und nutzen passende Verkaufsstrategien?
- Wie erhalten Sie Ihre Balance auch unter Vertriebsdruck und Stress?

Antworten auf diese Fragen und viele weitere Inspirationen erhalten Sie in unserer Impulstagung 2015!

Sie haben Fragen hierzu? Ich freue mich auf Ihren Anruf!  
Christoph Selbach, Telefon-Nr. 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](http://www.rwga.de)**



**MODUL VC0004**  
**Impulstagung 2015:**  
**Profitipps für Ihren Beratungserfolg**

**NUTZEN**

Gönnen Sie sich oder Ihren Mitarbeitern einen Boxenstopp im Tagesgeschäft!

Erhalten Sie viele neue Erkenntnisse, Inspirationen und Ideen zur Umsetzung in Ihrem Beratungsalltag. Nutzen Sie die Gelegenheit, sich intensiv mit Beratern anderer Genossenschaftsbanken zu Ihren Erfahrungen im Verkaufsalltag auszutauschen.

So gehen Sie am nächsten Tag mit Esprit und neuen Sichtweisen an den Start!

**PROGRAMM**

- Bankberater im Spannungsfeld zwischen bedarfsorientierter Beratung und Vertriebsdruck
- "Was einer nicht schafft, das schaffen viele"  
Wie Sie von der Kraft der genossenschaftlichen Idee und der Marke in Ihrer täglichen Praxis profitieren können.
- "Jeder Mensch ist einzigartig! - Was bedeutet dies für meine Verkaufsstrategie?"  
Erkennen Sie, was den Kunden antreibt und was ihn zum Kauf motiviert.
- "Alltagstaugliches Stressmanagement am Arbeitsplatz"  
Durch Entspannungstechniken zu mehr Energie am Arbeitsplatz.
- 2 Vertiefungsworkshops zur Diskussion und Vertiefung

**TERMIN/ORT**

01. Juni 2015 in Forsbach  
Zeitraumen: 9:00 Uhr bis 16:30 Uhr

**MODERATION**

Alexander Koll und Christoph Selbach

**IHRE INVESTITION**

Preisstaffel je Bank:  
1 bis 2 gemeldete Teilnehmer: 240 EUR je Teilnehmer  
3 bis 5 gemeldete Teilnehmer: 210 EUR je Teilnehmer  
ab 6 gemeldete Teilnehmer: 180 EUR je Teilnehmer

# TAGUNGSPROGRAMM

## **Impulstagung 2015: Profitipps für Ihren Beratererfolg**

**Information – Diskussion – Erfahrungsaustausch**

**01. Juni 2015 in der RWGA Forsbach**



**TAGUNGSPROGRAMM**  
 01. Juni 2015

<b>Ab 09:00 Uhr</b>	<b>Herzlich Willkommen</b> Begrüßungskaffee
<b>09:30 Uhr</b>	<b>Begrüßung und Eröffnung</b> <b>Manfred Schlösser</b> Abteilungsleiter Vertrieb – Training – Coaching, RWGA
<b>9:40 Uhr</b> 	<b>„Der Bankberater im Spannungsfeld zwischen bedarfsorientierter Beratung und Vertriebsdruck.“</b> <b>Alexander Koll und Christoph Selbach</b> Vertriebstrainer und Coach, RWGA
<b>10:00 Uhr</b> 	<b>„Was einer nicht schafft, dass schaffen viele“</b> <i>Wie Sie von der Kraft der genossenschaftlichen Idee und der Marke in Ihrer täglichen Praxis profitieren können</i> <b>Elmar Görtz</b> Abteilungsleiter und Geschäftsführung Fachrat Personal, BVR <b>Marc Weegen,</b> Abteilung Markenkommunikation, BVR
<b>10:45 Uhr</b>	<b>Kaffeepause und Austausch</b>
<b>11:00 Uhr</b> 	<b>„Jeder Mensch ist einzigartig! - Was bedeutet das für meine Verkaufsstrategie?“</b> <i>Erkennen Sie, was den Kunden antreibt und was ihn zum Kauf motiviert!</i> <b>Alexander Reyss</b> Inhaber Fa. Step4ward Alexander Reyss arbeitet seit vielen Jahren als Spezialist für Diagnostikverfahren mit einem Schwerpunkt in der Motivanalyse nach dem Reiss Profile. Er verfügt über langjährige Erfahrungen im Management und Vertrieb.

11:45 Uhr


**„Alltagstaugliches Stressmanagement am Arbeitsplatz“**
*Durch kleine Entspannungstechniken mehr Energie im Tagesgeschäft*
**Petra Jansing**

Kommunikationsprofi und freie Journalistin

„Frau Jansing gibt den Zuhörern praktische Hilfestellungen und Übungen mit auf den Weg, um Stress am Arbeitsplatz ohne großen Aufwand zu reduzieren. Ent-Spannung kann so einfach sein.“

12:30

**Mittagspause**

13:30 Uhr

**Aktiv in den Nachmittag**

Lassen Sie sich überraschen!

**Petra Jansing**

14:00 Uhr


**Vertiefungs-Workshop Teil 1**

Wählen Sie aus den drei optionalen Schwerpunktthemen:

- Werte und Vertrieb
- Kunden erkennen
- Stressmanagement

15:00 Uhr

**Kaffeepause und Austausch**

15:30 Uhr


**Vertiefungs-Workshop Teil 2**

Wählen Sie ein weiteres Thema:

- Werte und Vertrieb
- Kunden erkennen
- Stressmanagement

16:30 Uhr

**Fazit und Verabschiedung**
**IHR VERANSTALTUNGSORT**

RWGA Forsbach / Raiffeisenstraße 10 – 16 / 51503 Rösrath

**IHRE GASTGEBER**

Abteilung Vertrieb / Training / Coaching

Manfred Schlösser

Christoph Selbach

Alexander Koll

Sven Langner