



An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: Christoph Selbach
Durchwahl: 0251 7186-8414
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: christoph.selbach@rwgv.de

Rösrath, 17.03.2015

Modul VC4026 **Geschäftsintensivierung mit Ihrem MinD.banker-UnternehmensExposé**

Zielgruppe: Gewerbe- und Firmenkundenberater

Sehr geehrte Damen und Herren,

sie wünschen sich . . .

- souverän, zielgerichtet und verkaufsorientiert durchgeführte Unternehmer-Jahresgespräche?
- den nachhaltigen Einsatz Ihres UnternehmensExposés hierbei?
- strategisches Vorgehen bei Terminplanung und Gesprächsführung?
- Input, Impulse und neue Ideen für erfolgreiche Gespräche?

Rücken Sie Ihr UnternehmensExposé erneut in den Fokus Ihrer Firmenkundenberater, denn für einen erfolgreichen und nachhaltigen Einsatz ist ständiges Training, neue Impulse und die Anpassung Ihres Exposés an die aktuellen Rahmenbedingungen unabdingbar.

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 VC4026

Geschäftsintensivierung mit Ihrem MinD.banker-UnternehmensExposé

ZIELGRUPPE	Geschäftskundenberater Gewerbekundenberater Firmenkundenberater und -betreuer
IHR NUTZEN	Sie kennen den Nutzen des UnternehmensExposés für Kunde, Bank und Berater und bereiten die Gespräche zielorientiert vor. Ihre souveräne Gesprächsführung sowie die maximale Ausnutzung der sich ergebenden Chancen stellen den Erfolg der künftigen Unternehmerdialoge sicher. Sie erhalten viele neue Ideen und Inspirationen, um Ihre Gesprächsziele zu erreichen und Überleitungen an Ihre Spezialisten zu forcieren. Sie teilen Ihre Erfahrungen mit Teilnehmern anderer Genossenschaftsbanken und trainieren in der Kleingruppe.
INHALT	<ul style="list-style-type: none">- Warum tun wir dies? -- Nutzen des Exposés für Kunde, Bank und Berater- Tipps und Hinweise für Terminvereinbarung und Termintreue- Die fundierte Vorbereitung sichert den verkäuferischen Erfolg- Den Gesprächseinstieg interessant und motivierend gestalten- Souverän durch die Phasen des UnternehmensExposés führen- Ansprachesstrategien zur Überleitung an Ihre Spezialisten (Zahlungsverkehr, R+V Komposit und Vorsorge)- Signale und Hürden im Gespräch nutzen- Gesprächs-Ausstieg als ersten Schritt zur nachhaltigen Qualitätssicherung- Anregungen für interessante Folgegespräche- Gesprächstraining in der Kleingruppe
TERMIN/ORT	18.05. - 19.05.2015 in Münster
TRAINER	Christoph Selbach Vertriebstrainer und Coach der RWGA für Ihr Firmenkundengeschäft
IHRE INVESTITION	520 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten.