



An die
Kreditgenossenschaften

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

Rösrath, 17.04.2015

Modul VC5012 Erfahrung als Vertriebschance - Training für langjährige Kundenberater

Zielgruppe: Privatkundenberater

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie arbeiten engagiert und routiniert seit vielen Jahren in der Kundenberatung. Sie kennen Ihre Bank und Ihre Kunden. Aber Ihr Umfeld hat sich rasant verändert und wird sich weiter verändern. Neue Technik, mehr Wettbewerb sowie informierte und kritische Kunden stellen andere Anforderungen an Sie.

Erfahren Sie im Training "Erfahrung als Vertriebschance" mehr über die neuen Rahmenbedingungen des Marktes und lernen Sie, wie Sie Ihre langjährige Berufserfahrung im aktuellen Geschäftsumfeld erfolgreich einbringen können.

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



VC5012 Erfahrung als Vertriebschance - Training für langjährige Kundenberater

ZIELGRUPPE	Privatkundenberater und -betreuer mit mehrjähriger Erfahrung
IHR NUTZEN	Mehr und neue Technik, intensivere Vertriebsorientierung und kritischere Kunden - die Rahmenbedingungen im Privatkundengeschäft haben sich in den letzten Jahren fundamental geändert: Daraus ergeben sich veränderte Anforderungen an Sie als Kundenberater. Steigern Sie Ihre Vertriebsfolge durch die Kombination langjähriger Berufserfahrung und aktueller Vertriebsinitiative.
INHALT	<ul style="list-style-type: none">- Jeder Mensch hat etwas, was ihn antreibt - Was treibt Sie an?- Aktiver Verkauf: „Vom Bring- zum Holgeschäft“- Telefonische und persönliche Terminvereinbarung- Langjährige Kundenverbindungen als Vertriebsmöglichkeit nutzen- Motivationsgründe für erfahrene Berater- Kampagnen als Vertriebschancen erkennen- Keine Scheu vor herausfordernden Vertriebszielen!- Preis- und Konditionsgespräche souverän führen
TERMIN/ORT	15. - 16.06.2015 in Weissenburg Hotelbetrieb GmbH, Billerbeck
TRAINER	Bernhard Zynga, selbständiger Trainer und Berater
IHRE INVESTITION	520 EURO zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten