



An die  
Kreditgenossenschaften

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

Rösrath, 30.06.2015

## **Modul VC5038 "Typisch Kunde!" - Erfolgreich Verkaufen durch typgerechtes Verhalten**

### **Zielgruppe: Privatkundenberater und -betreuer**

Sehr geehrte Damen und Herren,

"Das war ja mal wieder typisch!" - so klingen oft die Reaktionen der Kundenberater nach ihren Verkaufsgesprächen - besonders dann, wenn die Gespräche erfolglos verlaufen sind. Woran liegt das? Jeder Kundenberater hat seine eigene bevorzugte Gesprächsführung in der Beratungssituation. Doch diese spricht nicht alle Kunden gleich an und sie entspricht nicht immer dem Kaufstil des Kunden. Missverständnisse oder eine nicht bedarfsgerechte Beratung sind häufig die Folge davon. Erfolgreich verkauft derjenige, dem es gelingt, seinen Verkaufsstil schnell und flexibel an die erforderliche Gesprächssituation anzupassen. Auch die Anwendung der Beratungsprozesse der Genossenschaftlichen Beratung erfordert eine auf den Kunden passende Methodik und sprachliche Begleitung.

In unserem Verkaufstraining „Typisch Kunde!“ lernen Sie unterschiedliche Verhaltenstendenzen Ihrer Kunden kennen und trainieren damit optimal umzugehen. Gleichzeitig reflektieren Sie Ihren persönlichen Verkaufsstil. So schaffen Sie eine „kauffreundliche“ Atmosphäre im Beratungsgespräch. „Typisch Kunde!“ verhilft Ihnen zu mehr Sicherheit in der Kommunikation mit Ihren Kunden – und damit zu mehr Vertriebsereignissen.

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](http://www.rwga.de)



## **VC5038 "Typisch Kunde!" - Erfolgreich verkaufen durch typgerechtes Verhalten**

<b>ZIELGRUPPE</b>	Privatkundenberater und -betreuer
<b>IHR NUTZEN</b>	Auf Basis des persolog®-Persönlichkeitsmodells D-I-S-G lernen Sie praxisnah Ihre Kunden noch besser verstehen. Sie erkennen schnell die unterschiedlichen Kaufstile und können sie so noch zielführender beraten. Sie sind in der Lage, in Ihrem persönlichen Verhaltensstil Ihre Kommunikations- und Verkaufstechniken auf jeden Kunden individuell anzupassen. Schaffen Sie so eine "kauffreundliche" Atmosphäre im Kundengespräch.
<b>INHALT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Sie lernen das persolog®-Persönlichkeitsprofil D-I-S-G kennen.</li><li>- Sie machen sich Ihren persönlichen Verkaufsstil bewusst und reflektieren Ihre Stärken und Grenzen als Verkäufer.</li><li>- Sie erkennen unterschiedliche Verhaltenstendenzen Ihren Kunden.</li><li>- Sie trainieren Ihre Kommunikation situativ auf den Kaufstil des Kunden anzupassen.</li><li>- Sie lernen mit „schwierigen“ Kunden umzugehen.</li></ul> <p>Die Praxisorientierung erfolgt durch gezieltes Anwendungstraining und Fallbeispiele (auch mit der Genossenschaftlichen Beratung).</p>
<b>TERMIN/ORT</b>	21.09. - 22.09.2015 RWGA Forsbach
<b>TRAINER</b>	Alexander Koll, Trainer der RWGA
<b>IHRE INVESTITION</b>	520 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten