



An die
Kreditgenossenschaften

Rundschreiben A186/2015

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

Rösrath, 20. Juli 2015

Modul VC 4008

Neukunden akquirieren mit System und Exposé

Zielgruppe: Firmenkundenberater und Unternehmenskundenbetreuer

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Akquisition attraktiver Neukunden ist Teil Ihrer Zielvereinbarung?

Doch der Griff zum Telefonhörer zur Kaltakquise ist stets aufs Neue eine Herausforderung für Sie?

Und doch kennen und schätzen Sie die Potenziale eines neuen Kunden?

In diesem Training lernen Sie, wie Sie Unternehmer gezielt ansprechen und vertrauensvolle Beziehungen aufbauen – von der Kaltakquise bis zur Empfehlung.

Entwickeln Sie so neue und ertragreiche Geschäftsverbindungen.

Haben Sie Fragen zum 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 VC 4008 Neukunden akquirieren mit System und Exposé

ZIELGRUPPE	<ul style="list-style-type: none">- Gewerbekundenberater, Firmen- und Unternehmenskundenbetreuer- Führungskräfte im Firmenkundenvertrieb
IHR NUTZEN	<p>Sie lernen die Faktoren professioneller Akquisitionsarbeit und unterstützende Systeme kennen.</p> <p>Sie erhalten einen Überblick über mögliche Akquisitionsstrategien und deren Integration und Einsatz in der Praxis.</p> <p>Ferner finden Sie eigene Akquisitions- und Intensivierungsziele sowie Umsetzungsmaßnahmen.</p>
INHALT	<ul style="list-style-type: none">- Zielgruppen definieren: Informationsquellen, Datenanalyse und Adresspool- Hilfreiche Systeme und Möglichkeiten mit der Dafne-Datenbank und MinD.banker- Neukundengewinnung mit der Dafne-Analyse und Akquise-Exposé- Systematisches Vorgehen, Zeitmanagement und Integration in den Arbeitsalltag- Das Erstgespräch: Vertrauen wecken - Beziehung aufbauen - Kooperationsansätze finden- Netzwerkarbeit und effektives Referenz- und Empfehlungsmarketing
TERMIN/ORT	17. und 18.09.2015 in der Region Münster
TRAINER	Christoph Selbach und Manfred Klapproth
IHRE INVESTITION	520 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten