



An die  
Kreditgenossenschaften

Rösrath, 18. August 2015

**Modul BS2003 Praxisorientiertes Beratertraining für den erfolgreichen Vertrieb von Zahlungsverkehrssystemen und Steigerung Ihrer Zahlungsverkehrserträge  
Ertäge nachhaltig steigern!  
Zielgruppe: Basiskunden-, Privat- und Firmenkundenberater**

Sehr geehrte Damen und Herren,

regulatorische Vorgaben, ein verschärfter Wettbewerb und veränderte Kundenanforderungen bringen die Ertragslage unter Druck. Reagieren Sie jetzt, um Ihre Erträge aus dem Zahlungsverkehr zu steigern.

In dem Kompaktworkshop von 2 x 2 Tagen machen wir Ihre Mitarbeiter fit für Beratung zur Steigerung und Festigung der Zahlungsverkehrserträge unter Einschaltung von elektronischen Zahlungsverkehrssystemen.

Lassen Sie die Ertragspotenziale nicht ungenutzt und sichern Sie sich noch heute einen der freien Plätze.

Ihre Investition für den 4-tägigen Workshop beträgt 1300 Euro zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten.

Für Kurzentschlossene, die noch in diesem Jahr mit dem Training beginnen wollen, geben wir 25% Rabatt auf den Seminarpreis.

Fragen beantwortet Ihnen gerne Michael Fenske, Tel.-Nr. 0251 7186-8316, Michael.Fenske@rwgv.de.

Mit freundlichen Grüßen

Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Karl Lenz

gez. Michael Fenske

PS: Sichern Sie sich für dieses Jahr 25 % Preisvorteil.

Qualifikation braucht einen Partner. [www.rwga.de](http://www.rwga.de)

## **BS2003**

### **Praxisorientiertes Berater-Training für den erfolgreichen Vertrieb von Zahlungsverkehrssystemen und Steigerung Ihrer Zahlungsverkehrserträge**

<b>ZIELGRUPPE</b>	Basiskundenberater Privat- und Firmenkundenberater Mitarbeiter aus dem Geschäftsfeld Electronic Banking Mitarbeiter aus dem Geld- und Kontoservice
<b>IHR NUTZEN</b>	Qualifizierte und bedarfsbezogene Beratung zur Steigerung und Festigung Ihrer Zahlungsverkehrserträge unter Einschaltung von elektronischen Zahlungsverkehrssystemen.
<b>INHALT</b>	Qualifizierte Beratung im Geschäftsfeld Zahlungsverkehr <ul style="list-style-type: none"><li>o Vertrieb von elektronischen Zahlungssystemen</li><li>o Kontomodelle, Kartengeschäft und Mehrwertleistungen</li><li>o Aktive Kundenansprache</li><li>o Ertragssteigerung und Kundenbindung</li><li>o Praxisorientiertes Beratertraining</li><li>o Gesprächsführung</li><li>o Produktportfolio und Preisgestaltung</li><li>o Bedarfsbezogene Beratung</li><li>o Strategische Ausrichtung und Anwendungsgebiete</li><li>o Produktargumentation und Produktnutzen an Hand praktischer Beispiele</li></ul>
<b>TERMIN/ORT</b>	Termin 1: 18.11.-19.11.2015 und 19.01.-20.01.2016 in dem Mercure Hotel Kamen Unna  Termin 2: 09.03.-10.03.2016 und 03.05.-04.05.2016 in der RWGA Forsbach
<b>DOZENT</b>	Andrew Termöllen, Volksbank Greven
<b>IHRE INVESTITION</b>	Termin 1 zum Sparpreis von 975 EUR  Termin 2 zum Preis von 1300 EUR  jeweils zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten.