



An die
Kreditgenossenschaften

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

Rösrath, 26.08.2015

Modul VC5015 Erfolgreicher Vertrieb in der Zielgruppe "Junge Erwachsene" und "Studierende"

Zielgruppe: Kundenberater und Mitarbeiter, die den Jugendmarkt begleiten

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Zielgruppe der "Jungen Erwachsenen" und "Studierenden" ist ein besonderes Kundensegment in Ihrer Bank. Durch den demographischen Wandel schrumpft diese Zielgruppe auf natürliche Weise und ist insofern durch den Wettbewerb hart umkämpft. Die Banken sind angehalten, sich mit den speziellen Bedürfnissen dieser Kundengruppe auseinander zu setzen. Eine aktive und individuelle Ansprache ist notwendig, um die "Jungen Erwachsenen / Studierenden" schon früh an die Bank zu binden.

Ob Schulabschluss oder Berufseinstieg - junge Kunden offenbaren zahlreiche Möglichkeiten zum Vertrieb von hauseigenen und verbundinternen Finanzdienstleistungen. In diesem Training erfahren Sie verschiedene Möglichkeiten für eine aktive und erfolgreiche Bearbeitung Ihres Jugendmarktes. Es gilt, die jungen Menschen schon frühzeitig für die Bankverbindung zu begeistern und sich so die Kundenpotentiale von morgen zu sichern.

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



VC5015 Erfolgreicher Vertrieb in der Zielgruppe "Junge Erwachsene/Studierende"

ZIELGRUPPE	Kundenberater und Mitarbeiter, die den Jugendmarkt aktiv begleiten
IHR NUTZEN	Die Zielgruppen "Junge Erwachsene" und "Studierende" sind die Ertragsbringer Ihrer Bank von morgen. Diese Kundengruppe hat einen vielfältigen Bedarf an Finanzdienstleistungen. Sie erfahren in diesem Training, wie Sie mit den Besonderheiten dieser Kunden umgehen. Lernen Sie, wie Sie Ihren Jugendmarkt vor Ort aktivieren und erfolgreich zum Vertrieb von hauseigenen und verbundinternen Produkten nutzen können. Gewinnen Sie so neue Kunden für Ihre Bank, die Sie langfristig an sich binden werden.
INHALT	<ul style="list-style-type: none">- Besonderheiten der Zielgruppen "Junge Erwachsene" und "Studierende"- Akquisemöglichkeiten für diese Zielgruppe- Zielgruppenspezifische Ansprachemöglichkeiten- Ansprache- und Beratungstrainings- Planung spezieller Events- Best Practice Beispiele
TERMIN/ORT	05. - 06.10.2015, Weissenburg Hotelbetrieb GmbH, Billerbeck
TRAINER	Willi Mikus, Trainer i. A. der RWGA
IHRE INVESTITION	520 EURO zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten