



Rundschreiben A010/2016

An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: C.Selbach/M.Köhler
Durchwahl: 0251 7186-8006
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: christoph.selbach@rwgv.de

Forsbach, 12.01.2016

Modul VC4001 Weiterentwicklung der Verkäuferpersönlichkeit
Modul VC4031 Mehr Erfolg im Firmenkundengeschäft durch aktives Cross-Selling
Zielgruppe: Firmen- und Gewerbekundenbetreuer

Starten Sie jetzt Ihre Vertriebsinitiative im Firmenkundengeschäft
sehr geehrte Damen und Herren!

Die Trainings

"Weiterentwicklung der Verkäuferpersönlichkeit" (Modul VC4001) und
"Mehr Erfolg im Firmenkundengeschäft durch aktives Cross-Selling" (VC4031)

unterstützen Ihre Berater ideal bei der Erreichung ihrer Ziele für das Jahr 2016!

Der erfahrene Trainer Manfred Klapproth fördert und fordert Ihre Berater mit viel Erfahrung, pfiffigen Ideen und dem nötigen Humor, so dass Austausch und Entwicklung gut gelingen sollte.

Im Modul VC4001 stehen Persönlichkeit und Potenziale des Beraters im Fokus, wobei der Schwerpunkt im VC4031 primär auf praxistaugliche Ansprache- und Verhandlungsstrategien für ertragreichere Kundenverbindungen liegt.

Haben Sie Fragen zu dem 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. i.V. Manfred Schlösser gez. i.A. Christoph Selbach

Qualifikation braucht einen Partner. www.rwga.de



MODUL VC4001

Verkaufserfolge im Firmenkundengeschäft steigern – Weiterentwicklung der Verkäuferpersönlichkeit

| | |
|-------------------------|---|
| ZIELGRUPPE | Firmen- und Gewerbekundenbetreuer Vertriebs- und Teilmarktleiter, Vertriebscoaches im Firmenkundenbereich |
| IHR NUTZEN | Sie bauen Ihre Kernkompetenzen im „Handwerk“ Verkauf weiter aus. Sie erfahren, wie Sie mit systematischen, strukturierten Ansätzen und gutem Zeit- und Selbstmanagement einerseits und mit Mentaltraining und Selbstmotivation andererseits Ihre Verkaufserfolge dauerhaft steigern. |
| INHALT | <ul style="list-style-type: none">- Unternehmerisch denken: Ziel- und ertragsorientiert handeln- Aktiv, strukturiert und systematisch das eigene Kundensegment bearbeiten- Erfolgreich Betreuen mit dem ganzheitlichen Verkaufsansatz- Risikomanagement und Verkauf in Einklang bringen: die Anlässe verbinden- Mentales Training für Zielprogrammierung, Motivation und gute Stimmung- Weiterentwicklung der Beziehungs-, Analyse- und Präsentationskompetenz- Ausbau der Verhandlungs- und Stärkung der Abschlussicherheit- Selbstmanagement und Persönlichkeitsentwicklung im Verkauf- Ideen, Impulse und Innovation für Verkauf, Intensivierung und Akquisition |
| TERMIN/ORT | 29.02. - 01.03.2016 in der RWGA Forsbach |
| TRAINER | Manfred Klapproth, Diplom-Kaufmann, zertifizierter Trainer |
| IHRE INVESTITION | 520 Euro zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten. |



MODUL VC4031

Cross-Selling im Firmenkundengeschäft aktiv umsetzen und Verhandlungsherausforderungen für Cross-Selling nutzen

| | |
|-------------------------|---|
| ZIELGRUPPE | Firmen- und Gewerbekundenbetreuer Führungskräfte im Firmenkundensegment |
| IHR NUTZEN | Sie schaffen rentablere Kundenverbände durch Steigerung des Deckungsbeitrages je Kunde. Sie stärken die Bindung zu Ihren Kunden und intensivieren so Ihre Geschäftsbeziehungen. Sie verhandeln professionell und selbstbewusst Konditionen und Kreditbedingungen. Sie erkennen äußere und innere Hindernisse und räumen diese aus. |
| INHALT | Cross-Selling aktiv: - Drehbuch für den Verkaufserfolg - Profiling im Verdrängungswettbewerb - Motivation: Lustgewinn oder Schmerzverhinderung? Was wiegt schwerer? Mentale Eigenprogrammierung: direkt und mutig ans Thema Verhandlung für Cross-Selling nutzen: - Preisbestimmungsfaktoren und Ihre persönliche Zielsetzung - Taktiken und Techniken: Ihr Werkzeugkoffer für Verhandlung, - Abschlussorientierung und Veredelung durch Cross-Selling - Kundenstrategien erkennen und nutzen |
| TERMIN/ORT | 04.04. - 05.04.2016 in Forsbach |
| TRAINER | Manfred Klapproth, Diplom-Kaufmann, zertifizierter Trainer |
| IHRE INVESTITION | 520 Euro zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten. |