



An die  
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: C. Selbach/ M. Köhler  
Durchwahl: 0251 7186-8003  
Direktfax: 0251 7186-8199  
E-Mail: christoph.selbach@rwgv.de

Forsbach, 10.03.2016

**Modul VC4043 Führung und Vertrieb in Veränderungsprozessen**  
**Modul VC4044 Intensivierung im Firmenkundengeschäft**  
**Zielgruppe: Führungskräfte und Betreuer im Firmenkundengeschäft**

Sehr geehrte Damen und Herren,

Prof. Dr. Anton Schmall ist weit über die Grenzen Deutschlands als erfahrener Experte des Firmenkundengeschäftes sowie souveräner Trainer mit "Wiener Schmah" bekannt.

Auch in diesem Jahr konnten wir ihn für zwei wichtige Aspekte Ihres Firmenkundengeschäftes gewinnen:

Der Workshop "Führung und Vertrieb in Veränderungsprozessen" (VC4043) beleuchtet Herausforderungen und Lösungsideen, welche sich im Rahmen eines Veränderungsprozesses ergeben, ohne die weiterhin notwendige Vertriebstätigkeit zu vernachlässigen.

Ferner finden Sie im Training "Intensivierung im Firmenkundengeschäft" (VC4044) viele Anregungen und Ideen, um in Ihrem Kundenbestand durch Intensivierung der Ansprache die Produktnutzenquote zu erhöhen und die Kunden langfristig an Ihr Haus zu binden.

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

i.V. gez. Manfred Schlösser    i.V. gez. Christoph Selbach

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



## VC4043 Führung und Vertrieb in Veränderungsprozessen

|                  |  |
|------------------|--|
| ZIELGRUPPE       | Führungskräfte in der Firmenkundenberatung und Firmenkundenbetreuung   |
| IHR NUTZEN       | <p>Tipps, Werkzeuge und neue Ideen, um bei Veränderungsprozessen die Vertriebsorientierung zu behalten!</p> <p>Ihre Führungsaufgabe ist mit den Facetten Organisation/Vertriebssteuerung, Fachthemen, Mitarbeiterführung und Selbstmanagement sehr vielschichtig und erfordert ein ganzheitliches Führungsverständnis.<br/>Insbesondere in Veränderungsprozessen stellt sich nun die weitere Herausforderung, die Veränderung mit Ihren Mitarbeitern zu begleiten und den Vertrieb im Auge zu behalten.</p> <p>Der Workshop unterstützt Sie bei der Anwendung der notwendigen Führungsinstrumente.</p>   |
| INHALT           | <p>Meistern der Herausforderungen</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Führungsleistung in Veränderungsprozessen halten</li><li>- Individuelles Führen vs. Standardisierung</li><li>- Umgang mit eigener Unsicherheit</li></ul> <p>Mitarbeiterführung</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Kundenfokussierte Mitarbeiterführung</li><li>- Aktivitäten und Ergebniscontrolling</li><li>- Richtiger Einsatz von Zielvereinbarungen</li><li>- Wertorientierte Kommunikation</li></ul> <p>Teamführung</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Vertriebsteams zu Spitzenleistungen führen</li><li>- Gestaltung der Vertriebskultur</li></ul> <p>Selbstmanagement im Vertrieb:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Eigenmotivation in anspruchsvollen Zeiten halten</li><li>- Selbstmanagement bei vielfältigen Ansprüchen</li></ul> <p>Veränderungen gestalten</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Veränderungsthemen im Vertrieb aktiv angehen</li><li>- Mitarbeiter in Veränderungen entsprechend einbinden</li></ul> <p>Wir arbeiten in dieser Veranstaltung an Ihren konkreten Fragestellungen, Fällen und Themen.<br/>So ergeben sich individuelle Schwerpunkte und die Detail-Gestaltung des Workshops!</p> |
| TERMIN/ORT       | 09.06.-10.06.2016 in der RWGA in Forsbach<br>Dieser Workshop ist für maximal 12 Teilnehmer vorgesehen!   |
| IHRE INVESTITION | 725 Euro zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten.<br><br>Trainer:<br><br>Prof. Dr. Anton Schmoll, Bankentrainer, Fachbuchautor, Wien<br>Dr. Clemens Schmoll, Geschäftsführender Gesellschafter die Basis, Gesellschaft für Organisations- und Kompetenzentwicklung, Innsbruck   |



## **VC4044 Intensivierung im Firmenkundengeschäft: Schätze im Portfolio heben**

|                         |   |
|-------------------------|---|
| <b>ZIELGRUPPE</b>       | Firmen- und Gewerbekundenbetreuer<br>Führungskräfte im Firmenkundensegment  |
| <b>IHR NUTZEN</b>       | <p>Sie intensivieren die Geschäftsbeziehungen zu Ihren mittelständischen Kunden.</p> <p>Sie erkennen verkäuferische Ansatzpunkte, z.B. aus Bilanzanalysen und Betriebsbesichtigungen und leiten daraus maßgeschneiderte Angebote ab.</p> <p>Sie lernen effiziente Vorgehensweisen zur Steigerung Ihrer Vertriebsleistung kennen.</p>  |
| <b>INHALT</b>           | <ul style="list-style-type: none"><li>- Erwartungen mittelständischer Unternehmer</li><li>- Betreuungsanlässe gezielt nutzen</li><li>- Unsere Alleinstellungsmerkmale</li><li>- Ansätze zur Geschäftsintensivierung</li><li>- Das Unternehmer-Jahresgespräch / Unternehmer-Dialog</li><li>- Kundennutzen - konkret formulieren</li><li>- Die Betriebsbesichtigung unter verkäuferischen Gesichtspunkten</li><li>- Verkaufsunterstützung</li></ul> |
| <b>TERMIN/ORT</b>       | 24.11. - 25.11.2016 in der RWGA in Forsbach   |
| <b>TRAINER</b>          | Prof. Dr. Anton Schmoll, Bankentrainer, Fachbuchautor   |
| <b>IHRE INVESTITION</b> | 725 Euro zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten.  |