



RWGA • Raiffeisenstraße10-16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben: A068/2016

An die  
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: S. Langner/ M. Köhler  
Durchwahl: 0251 7186-8412  
Direktfax: 0251 7186-8199  
E-Mail: sven.langner@rwgv.de

Forsbach, 21.03.2016

**Modul VC7014 Was zählt ist Kundenzufriedenheit und Umsatz!  
Kompaktseminar mit Top-Trainer Alexander Reyss. Kaufmotive erkennen und  
nutzen - Ideen und Tipps für den vertrauenswürdigen Spitzenverkauf -  
Zielgruppe: Kundenberater**

Sehr geehrte Damen und Herren,

warum entscheiden sich Kunden für bestimmte Produkte?  
Was treibt die Kunden an, wenn sie sich für ein Produkt entscheiden?  
Welche Grundmotive des Menschen beeinflussen die Kaufentscheidung?

Erst wenn der Berater das Kaufmotiv des Kunden erkennt, kann er sein Vorgehen erfolgreich darauf abstimmen und seinen Kunden zum Kauf motivieren.

Lernen Sie mit Motivationsexperte Alexander Reyss, die wirklichen Kaufmotive Ihrer Kunden kennen. Auf Basis der neusten Erkenntnisse der Motivationsforschung und der Neuropsychologie erhalten Sie sofort anwendbares Wissen für Ihren Beratungserfolg.

Melden Sie sich jetzt an - per Anmeldefax oder über unser Serviceportal ([www.rwga.de](http://www.rwga.de)).

Mit freundlichen Grüßen  
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

i.V. gez. Manfred Schlösser      i.A. gez. Sven Langner

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

Sitz des Unternehmens: Münster • Registergericht: Münster • Vereinsregister-Nr.: VR 4350  
Vorstandsmitglieder: Ralf W. Barkey (Vorsitz) – Siegfried Mehring • Vorsitzender des Verwaltungsrates: Klaus Geurden  
Hinweis: Es gelten die „Sonderbedingungen des RWGV für die Teilnahme an Bildungsveranstaltungen“ der Akademie.



## VC7014 Was zählt ist Kundenzufriedenheit und Umsatz!

- ZIELGRUPPE:** Mitarbeiter in der Kundenberatung, Privat- und Firmenkundenberater
- IHR NUTZEN:**
- Erfahren Sie sinnvolles Neues aus der Neuro- und Motivationsforschung zur Verstärkung ihres Verkaufserfolgs.
  - Erkennen, was den Kunden motiviert und was ihn zum Kauf motiviert!
  - Sie erfahren und erweitern Ihre individuelle Wirkweise für einen zielbewussteren Einsatz Ihrer Beratungsmethoden und schaffen eine individuellere Nähe zum Kunden.
  - Sie erfahren, wie Sie Ihr Vorgehen stringent auf den Verkaufserfolg ausrichten.
  - Sie erleben die beiden Vorzüge der motivorientierten Beratung: Kundenzufriedenheit und Umsatz.
- INHALT:**
- Die Wirkungsgesetze für persönlichen Erfolg kennen und nutzen lernen
  - Situative kundenorientierte Ziel-/Nutzenorientierung führt zu mehr Abschlüssen
  - Emotionales und authentisches Verkaufen
  - Jeder Mensch ist einzigartig! Was bedeutet das für meine Beratungsstrategie?
  - Emotionale Beziehungen zu bisher schwierigen Kunden aufbauen.
  - Motivorientierte Kommunikation, die überzeugt
  - Bedürfnisse beim Kunden erkennen, Bedürfnisse kundenorientiert präsentieren
  - Warum der Kunde kauft, was er will – Motivation/ Bedürfnisse verstehen lernen
  - Was das emotional wertorientierte Verkaufen so erfolgreich macht?
  - Den Kunden zum Empfehlungsspezialisten meiner Person entwickeln
- Optimale Qualifizierungsbedingungen:  
Die Teilnehmerzahl beträgt max. 10 Personen.
- TERMIN/ORT:** 17.05.- 18.05.2016 in der RWGA Forsbach
- TRAINER:** Alexander Reyss, [www.step4ward.de](http://www.step4ward.de)
- IHRE INVESTITION:** 660 Euro zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten

**Alexander Reyss war in leitender Funktion eines Pharma-Großkonzerns als Personalmanager und Coach im Bereich Management und Verkauf tätig. Der ehemalige Hochleistungssportler beschäftigt sich intensiv mit praxistauglichen Erkenntnissen aus der Motivationsforschung. Seine langjährigen Erfahrungen gibt er individuell, motivierend und sofort umsetzbar an seine Kunden weiter.**