



RWGA • Raiffeisenstraße 10 -16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben A076/2016

An die
Kreditgenossenschaften

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

Rösrath, 30.03.2016

Modul VC5017

Cross-Selling: Kundenansprache mit und ohne Signal

Zielgruppe: Mitarbeiter im Servicebereich

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Erhöhung der Cross-Selling-Quote gehört zu den wichtigsten Zielen aller Genossenschaftsbanken, denn der Verbund deckt den Bedarf Ihrer Kunden an Finanzdienstleistungen umfassend und ganzheitlich ab. Nutzen Sie alle Möglichkeiten dieses leistungsfähigen Verbundes? Verkaufen Sie die Produkte der Verbundpartner aktiv? Für viele Service-Berater stellt die Kundenansprache ohne Signal eine besondere Herausforderung dar. Deshalb: Sprechen Sie Ihren Kunden aktiv an und machen ihn neugierig auf Ihre Dienstleistungen. Beraten Sie ihn anschließend ganzheitlich!

Im Training lernen Sie klassische und ungewöhnliche Möglichkeiten kennen, den Kunden erfolgreich anzusprechen und damit die Cross-Selling Quote deutlich zu erhöhen.

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

i. V. gez. Manfred Schlösser i. A. gez. Alexander Koll

Qualifikation braucht einen Partner. 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.



VC5017 Cross-Selling - Kundenansprache mit und ohne Signal

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter im Servicebereich
IHR NUTZEN	Die Erhöhung der Cross Selling Quote gehört zu den wichtigsten Zielen aller Genossenschaftsbanken. Für viele Berater stellt die Kundenansprache ohne Signal eine besondere Herausforderung dar. Zeigen Sie Ihre Leistungsfähigkeit und Ihre Wertschätzung. Interessieren Sie sich für den Kunden und machen Sie ihn neugierig auf Ihre Dienstleistungen. Im Training lernen Sie klassische und ungewöhnliche Strategien und Möglichkeiten kennen, den Kunden erfolgreich anzusprechen und damit die Cross-Selling Quote deutlich zu erhöhen.
INHALT	<ul style="list-style-type: none">- Möglichkeiten der Kundenansprache- Vorhandene Signale nutzen- Schaffung von Aufhängern- Der richtige Einstieg ins Cross Selling- Überleitung zum zuständigen Kundenberater- Verbindliche Terminvereinbarung- Konsequente Abschlussorientierung in der Cross Selling Situation <p>Die Praxisorientierung erfolgt durch gezieltes Anwendungstraining und Fallbeispiele</p>
TERMIN/ORT	02. Mai 2016 im Hotel - Restaurant Bakenhof, Münster
TRAINER	Andrea Lohse, selbständige Trainerin i. A. der RWGA
IHRE INVESTITION	260 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten