



RWGA • Raiffeisenstraße 10 -16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben A078/2016

An die  
Kreditgenossenschaften

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

Rösrath, 30.03.2016

## **Modul VC5012**

### **Erfahrung als Vertriebschance nutzen - Training für langjährige Kundenberater**

#### **Zielgruppe: Privatkundenberater und -betreuer mit mehrjähriger Erfahrung**

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie arbeiten engagiert und routiniert seit vielen Jahren in der Kundenberatung. Sie kennen Ihre Bank und Ihre Kunden. Aber Ihr Umfeld hat sich rasant verändert und wird sich weiter verändern. Neue Technik, mehr Wettbewerb sowie informierte und kritische Kunden stellen andere Anforderungen an Sie.

Erfahren Sie im Training "Erfahrung als Vertriebschance nutzen" mehr über die neuen Rahmenbedingungen des Marktes und lernen Sie, wie Sie Ihre langjährige Berufserfahrung im aktuellen Geschäftsumfeld erfolgreich einbringen können.

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](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.



## **VC5012 Erfahrung als Vertriebschance nutzen - Training für langjährige Kundenberater**

<b>ZIELGRUPPE</b>	Privatkundenberater und -betreuer mit mehrjähriger Vertriebs Erfahrung
<b>IHR NUTZEN</b>	Mehr und neue Technik, intensivere Vertriebsorientierung und kritischere Kunden - die Rahmenbedingungen im Privatkundengeschäft haben sich in den letzten Jahren fundamental geändert: Daraus ergeben sich veränderte Anforderungen an Sie als Kundenberater. Steigern Sie Ihre Vertriebsfolge durch die Kombination langjähriger Berufserfahrung und aktueller Vertriebsinitiative.
<b>INHALT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Jeder Mensch hat etwas, was ihn antreibt - Was treibt Sie an?</li><li>- Aktiver Verkauf: „Vom Bring- zum Holgeschäft“</li><li>- Telefonische und persönliche Terminvereinbarung</li><li>- Langjährige Kundenverbindungen als Vertriebsmöglichkeit nutzen</li><li>- Motivationsgründe für erfahrene Berater</li><li>- Kampagnen als Vertriebschancen erkennen</li><li>- Keine Scheu vor herausfordernden Vertriebszielen!</li><li>- Preis- und Konditionsgespräche souverän führen</li></ul>
<b>TERMIN/ORT</b>	27.06. - 28.06.2016 in der RWGA Forsbach
<b>TRAINER</b>	Willi Mikus, Trainer i. A. der RWGA
<b>IHRE INVESTITION</b>	520 EURO zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten