



RWGA • Raiffeisenstraße 10-16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben: A083/2016

An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: G. Balhorn-Krantz/S. Klein
Durchwahl: 0251 7186-8004
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: gabriele.balhorn-krantz@rwgv.de

Forsbach, 05.04.2016

Modul PS1509

easyCredit - erfolgreicher beraten und verkaufen

Zielgruppe: Mitarbeiter der ServiceBeratung

Sehr geehrte Damen und Herren,

Ihre Kunden wollen in Urlaub fahren, sich ein neues Auto kaufen oder die Wohnung neu einrichten! Mit den Produkten von easyCredit können sich Ihre Kunden flexibel und spontan aktuelle und zukünftige Wünsche erfüllen. Und Sie gewinnen einen zufriedenen Kunden mit langfristiger Geschäftsverbindung.

Sie wollen Ihre Mitarbeiter sicherer machen in der Problemlösung für den Kunden?
Sie wollen sicher gehen, dass Ihren Kunden eine umfassende Liquiditätsberatung zukommt?

Dann sind Sie bei diesem Grundlagen-Training zu den Beratungsansätzen und Produkten der Teambank genau richtig!

Sie sind interessiert? Dann entnehmen Sie die Einzelheiten bitte der beigefügten Modulbeschreibung. Ihre Fragen beantworte ich Ihnen gerne persönlich. So erreichen Sie mich: gabriele.balhorn-krantz@rwgv.de, 0251 7186-8215.

Mit freundlichen Grüßen
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

i.V. gez. Kurt Beilfuß i.A. gez. Gabriele Balhorn-Krantz

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.

PS1509 easyCredit - erfolgreicher beraten und verkaufen

ZIELGRUPPE:	Mitarbeiter der ServiceBeratung
IHR NUTZEN:	<p>Die Teilnehmer beschäftigen sich intensiv mit der Ausstattung der Produkte von easyCredit und gewinnen damit Sicherheit in der Liquiditätsberatung sowie im Verkauf der unterschiedlichen Problemlösungen.</p> <p>Die Teilnehmer trainieren anhand konkreter Praxissituationen. Sie ermitteln die individuellen Bedürfnisse der Kunden, definieren ihren finanziellen Spielraum und entwickeln den optimalen Leistungsumfang für den Kredit. Sie bieten darüber hinaus eine unabhängige Kreditabsicherung an.</p>
INHALT:	<ul style="list-style-type: none">• Innere Haltung und Einstellung zu Krediten reflektieren• easyCredit im Vergleich zu Wettbewerbern - Marktanalyse• Der easyCredit Liquiditätsberater und Finanzkompass• Gewinnen von Fremdverpflichtungen und Marktanteilen• Absicherungsmöglichkeiten für jeden Kunden• Einwände positiv aufnehmen und behandeln• Cross-Selling-Ansätze erkennen und nutzen• Einbindung und Nutzung der genossenschaftlichen Beratung
TERMIN/ORT:	28. Juni 2016 in der RWGA Forsbach
DOZENT:	Margit Schweers (Teambank)
IHRE INVESTITION:	190 Euro zuzüglich Bewirtungs- und Übernachtungskosten