



RWGA • Raiffeisenstraße10-16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben: A158/2016

An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: C. Selbach/M. Köhler
Durchwahl: 0251 7186-8414
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: christoph.selbach@rwgv.de

Forsbach, 07.07.2016

Modul VC4008

Neukunden akquirieren mit System und Exposé

Zielgruppe: Firmenkundenberater und Unternehmenskundenbetreuer

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Akquisition attraktiver Neukunden ist Teil Ihrer Zielvereinbarung?

Doch der Griff zum Telefonhörer zur Kaltakquise ist stets aufs Neue eine Herausforderung für Sie?

Und doch kennen und schätzen Sie die Potenziale eines neuen Kunden?

In diesem Training lernen Sie, wie Sie Unternehmer gezielt ansprechen und vertrauensvolle Beziehungen aufbauen – von der Kaltakquise bis zur Empfehlung.

Entwickeln Sie so neue und ertragreiche Geschäftsverbindungen.

Haben Sie Fragen zum 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.A. gez. Christoph Selbach

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.



Modul VC4008 Neukunden akquirieren mit System und Exposé

ZIELGRUPPE:	Gewerbekundenberater, Firmen- und Unternehmenskundenbetreuer sowie Führungskräfte im Firmenkundenvertrieb
IHR NUTZEN:	<p>Sie lernen die Faktoren professioneller Akquisitionsarbeit und unterstützende Systeme kennen.</p> <p>Sie erhalten einen Überblick über mögliche Akquisitionsstrategien und deren Integration und Einsatz in der Praxis.</p> <p>Ferner finden Sie eigene Akquisitions- und Intensivierungsziele sowie Umsetzungsmaßnahmen.</p>
INHALT:	<ul style="list-style-type: none">- Zielgruppen definieren: Informationsquellen, Datenanalyse und Adresspool- Hilfreiche Systeme und Möglichkeiten mit der Dafne-Datenbank und MinD.banker- Neukundengewinnung mit der Dafne-Analyse und Akquise-Exposé- Systematisches Vorgehen, Zeitmanagement und Integration in den Arbeitsalltag- Das Erstgespräch: Vertrauen wecken - Beziehung aufbauen - Kooperationsansätze finden- Netzwerkarbeit und effektives Referenz- und Empfehlungsmarketing
TERMIN/ORT:	15. - 16.09.2016 in der RWGA Forsbach
DOZENT:	Manfred Klapproth
IHRE INVESTITION:	520 EUR zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten