



RWGA • Raiffeisenstraße10-16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben: A195/2016

An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: A. Koll/M. Köhler
Durchwahl: 0251 7186-8003
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: alexander.koll@rwgv.de

Forsbach, 17.08.2016

Modul VC5038 "Typisch Kunde!" Das persolog®-Persönlichkeitsmodell (D-I-S-G) in der Kundenberatung Zielgruppe: Privatkundenberater und -betreuer



Sehr geehrte Damen und Herren,

erfolgreichen Beratern gelingt es, ihr verkäuferisches Verhalten schnell und flexibel an die unterschiedlichsten Kunden anzupassen.

In unserem Training „Typisch Kunde!“ lernen Sie:

- unterschiedliche Kundentypen treffsicher einzuschätzen
- Ihr eigenes Verhalten an den Kunden anzupassen
- auf Augenhöhe mit jedem einzelnen Kunden zielführend zu kommunizieren

Schaffen Sie so eine „typgerechte“ Gesprächsatmosphäre als Basis für eine vertrauensvolle und erfolgreiche Kundenbeziehung!

Haben Sie Fragen zu dem Training oder wünschen Sie eine individuelle Durchführung in Ihrem Haus?
Ich freue mich auf Ihre Nachricht (E-Mail: alexander.koll@rwgv.de oder Tel.: 0171-2902190).

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.



VC5038 "Typisch Kunde!"

Das persolog®-Persönlichkeitsmodell (D-I-S-G) in der Kundenberatung

ZIELGRUPPE	Privatkundenberater und -betreuer
IHR NUTZEN	<ul style="list-style-type: none">- Sie erkennen schnell die unterschiedlichen Kundentypen und können sie so noch zielführender beraten.- Sie erweitern Ihr Verhaltensrepertoire, um Ihre Kommunikations- und Verkaufstechniken zu verbessern.- Sie schaffen eine "kauffreundliche" Atmosphäre im Kundengespräch.- Sie erweitern Ihr verkaufpsychologisches Basiswissen.
INHALT	<ul style="list-style-type: none">- Kennenlernen des persolog®-Persönlichkeitsmodells D-I-S-G in der Vertriebspraxis- Anpassung der Gesprächsführung und -struktur an den Bedürfnissen des Kunden- Ausrichtung der vertrieblichen Kommunikation auf das Verhalten des Kunden- Zielführende Bedarfsanalyse der individuellen Ziele und Wünsche des Kunden- Verbesserung der kundenorientierten Nutzenargumentation und der Abschlusstechnik- Umgang mit „schwierigen“ Kunden und herausfordernden Gesprächssituationen- Konkrete Handlungsempfehlungen zur Optimierung des Beraterverhaltens
TERMIN/ORT	23.11. - 24.11.2016 in einem Tagungshotel im Raum Münster
TRAINER	Alexander Koll, Trainer der RWGA
IHRE INVESTITION	520 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten