



RWGA • Raiffeisenstraße10-16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben A206/2016

An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: C. Selbach/M. Köhler
Durchwahl: 0251 7186-8003
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: christoph.selbach@rwgv.de

Forsbach, 26.08.2016

Modul VC4044

Intensivierung im Firmenkundengeschäft

Zielgruppe: Führungskräfte und Betreuer im Firmenkundengeschäft

Sehr geehrte Damen und Herren,

Prof. Dr. Anton Schmall ist weit über die Grenzen Deutschlands als erfahrener Experte des Firmenkundengeschäftes sowie souveräner Trainer mit "Wiener Schmä" bekannt.

Das Training "Intensivierung im Firmenkundengeschäft" zählt nach wie vor zu seinen Klassikern. Hier erhalten Sie viele Anregungen und Ideen, wie Sie Ihre Ansprache optimieren und so die Produktnutzenquote Ihrer Kunden erhöhen und sie langfristig an Ihr Haus binden.

Haben Sie Fragen zu dem 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.



VC4044 Intensivierung im Firmenkundengeschäft: Schätze im Portfolio heben

ZIELGRUPPE	Firmen- und Gewerbekundenbetreuer Führungskräfte im Firmenkundensegment
IHR NUTZEN	Sie intensivieren die Geschäftsbeziehungen zu Ihren mittelständischen Kunden. Sie erkennen verkäuferische Ansatzpunkte, z.B. aus Bilanzanalysen und Betriebsbesichtigungen und leiten daraus maßgeschneiderte Angebote ab. Sie lernen effiziente Vorgehensweisen zur Steigerung Ihrer Vertriebsleistung kennen.
INHALT	<ul style="list-style-type: none">- Erwartungen mittelständischer Unternehmer- Betreuungsanlässe gezielt nutzen- Unsere Alleinstellungsmerkmale- Ansätze zur Geschäftsintensivierung- Das Unternehmer-Jahresgespräch/Unternehmer-Dialog- Kundennutzen - konkret formulieren- Die Betriebsbesichtigung unter verkäuferischen Gesichtspunkten- Verkaufsunterstützung
TERMIN/ORT	24.11. - 25.11.2016 in der RWGA in Forsbach
TRAINER	Prof. Dr. Anton Schmoll, Bankentrainer, Fachbuchautor
IHRE INVESTITION	725 Euro zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten.