



RWGA • Raiffeisenstraße10-16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben A245/2016

An die  
Kreditgenossenschaften

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

Rösrath, 03.11.2016

## **Modul VC5035**

### **Wohnimmobilienkreditrichtlinie als Vertriebschance nutzen**

#### **Zielgruppe: Privatkundenberater Baufinanzierung**



Sehr geehrte Damen und Herren,

seit Jahren hat die Baufinanzierung einen bedeutenden Stellenwert in Ihrer Vertriebsstrategie. Durch die Einführung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie haben sich die Rahmenbedingungen in Ihrer Baufinanzierungsberatung verändert. Wie nutzen Sie die sich hieraus ergebenden Vertriebschancen? Profitieren Sie bereits von den Cross-Selling-Möglichkeiten, die sich aus dem Beratungsprozess "Immobilie" der Genossenschaftlichen Beratung ergeben?

In unserem Training "WKR als Vertriebschance nutzen" lernen Sie effektive Ansprachestrategien für weitere Bedarfssfelder rund um die Baufinanzierung kennen. Sie erfahren, wie Sie alle Vertriebschancen aus dem Beratungsprozess erkennen und professionell damit umgehen.

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](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.



## VC5035 Wohnimmobilienkreditrichtlinie als Vertriebschance nutzen

<b>ZIELGRUPPE</b>	Privatkundenberater Baufinanzierung
<b>IHR NUTZEN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Sie erfahren, wie Sie die gesetzlichen Vorgaben der WKR vertrieblich nutzen können.</li><li>- Sie lernen erfolgreiche Ansprachemöglichkeiten aus dem Beratungsprozess heraus für die Cross-Selling-Themen kennen.</li><li>- Sie entwickeln Ihre eigene Methodik für eine kundenorientierte Überleitung zu anderen Beratungsthemen der Genossenschaftlichen Beratung.</li></ul>
<b>INHALT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Baufinanzierung - ein Ankerprodukt?</li><li>• Risikofaktoren als Vertriebschance nutzen</li><li>• Überleitungen für die Beratungsthemen "Absicherung" und "Vermögen"</li><li>• Modernisierung und energetische Aspekte im Fokus</li><li>• Staatliche Fördermöglichkeiten geschickt ausnutzen</li><li>• Ansprachestrategien und Vertriebsimpulse für verschiedene Kundenmotive</li></ul>
<b>TERMIN/ORT</b>	16.02. - 17.02.2017 Tagungshotel in der Region Münster
<b>TRAINER</b>	Angela Gillessen
<b>IHRE INVESTITION</b>	520 Euro zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten

Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung des Beratungsprozesses "Immobilie" der Genossenschaftlichen Beratung werden vorausgesetzt.