



RWGA • Raiffeisenstraße 10-16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben: A246/2016

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 VC5039

Erfolgreicher Vertrieb in der Zielgruppe "Kunden 65 + "

Zielgruppe: Privatkundenberater und -betreuer

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Anteil Ihrer Kunden, die älter als 65 Jahre sind, steigt kontinuierlich seit Jahren an und gewinnt dadurch für Sie an geschäftspolitischer Bedeutung. Für Ihre Marktbearbeitung bedeutet die Zielgruppe "Kunden 65 + " ein großes Vertriebspotenzial. Wie aktivieren Sie dieses Kundensegment? Welche Gesprächsanlässe generieren Sie in dieser Lebensphase der Kunden? Welche Erwartungen hat diese spezielle Zielgruppe an Ihre Beratung?

In unserem Training "Erfolgreicher Vertrieb in der Zielgruppe Kunden 65 + " lernen Sie, wie Sie den demographischen Wandel erfolgreich für Ihre Vertriebsmöglichkeiten nutzen können. Sie erfahren, wie Sie diese Zielgruppe aktivieren und das Beratungsgespräch erfolgreich gestalten können.

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.



VC5039 Erfolgreicher Vertrieb in der Zielgruppe "Kunden 65+"

ZIELGRUPPE	Privatkundenberater und -betreuer
IHR NUTZEN	<ul style="list-style-type: none">- Sie lernen, wie Sie die Zielgruppe "Kunden 65+" zielgerichtet aktivieren können.- Sie entwickeln Ideen für die segmentspezifische Ansprache.- Sie erhalten Anregungen für Ihre Beratungssituationen, um diese vertriebsorientiert gestalten zu können.- Sie erfahren, wie Sie die Beziehung zu den älteren Kunden vertrauensvoll aufbauen und halten.
INHALT	<ul style="list-style-type: none">• Besonderheiten der Zielgruppe "Kunden 65+"• spezielle Bedürfnisse ermitteln• Bearbeitung und Aktivierung dieser Zielgruppe• zielgruppenspezifische Ansprachemöglichkeiten• Akquise im Marktsegment "Ältere Kunden"• besondere Beratungssituationen• richtige Ansprachestrategien
TERMIN/ORT	15.03. - 16.03.2017 in der RWGA Forsbach
TRAINER	Willi Mikus
IHRE INVESTITION	520 Euro zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten