RWGV Akademie

RWGA • Raiffeisenstraße10-16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben: A265/2016

An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: Andreas Kaufmann
Durchwahl: 0172 1598240
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: andreas.kaufmann@rwgv.de

Forsbach, 15.12.2016

Modul VC5046
Kundenbeziehungen intensiv gestalten - Verkaufen unter Profis
Zielgruppe: Interessant für Privatkundenbetreuer und Vermögensberater

Sehr geehrte Damen und Herren,

bei Kunden einen bleibenden Eindruck hinterlassen. Dieses Ziel verfolgen Ihre Berater in jedem Kundengespräch. Doch wie gelingt es, Emotionen und Informationen dauerhaft im Hirn des Kunden zu verankern?

Unser Training zeigt praktische Lösungsansätze für die verkaufspsychologische Gestaltung von Kundenterminen: lernen Sie neue Möglichkeiten, um eine emotionale Spur im Gehirn Ihres Kunden zu hinterlassen - als Basis für nachhaltige Kundenbindung.

Sie haben Fragen oder wünschen eine individuelle Durchführung in Ihrem Haus? Ich freue mich auf Ihre Nachricht an: andreas.kaufmann@rwgv.de.

Mit freundlichen Grüßen

Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

i.V. gez. Manfred Schlösser i.V. gez. Andreas Kaufmann

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.

RWGV Akademie

VC5046 Kundenbeziehungen intensiv gestalten - Verkaufen unter Profis

ZIELGRUPPE: Individualkundenbetreuer, Private Banking Berater

IHR NUTZEN: Sie erleben, wie Sie eine emotionale Spur im Gehirn Ihrer Kunden hinterlassen und Sie den Kunden erfolgreich begleiten.

Sie reflektieren Ihre Rolle als Berater und schärfen Ihre Kunden- und Selbstwahrnehmung. Ihre Kunden können wieder vom Mittel zum Mittelpunkt werden.

Sie verkaufen viel einfacher und erfolgreicher.

INHALT:

- Die Top 3 der Wirkung im Verkauf
- Wie erreiche ich meine Kunden nachhaltig und emotional?
- Gehirnforschung trifft Verkauf - lernen von der Werbeindustrie
- Wie hinterlasse ich eine emotionale Spur im Gehirn meines Kunden als Basis für eine neue nachhaltige Kundenbindung?
- Mein Selbstverständnis als Berater - was ist meine Persönlichkeit wert?
- Vom Überreden zum Kaufen lassen - Sog statt Druck!
- Voneinander lernen: Best Practice zur Pflege von Kundenbeziehungen
- Zielerreichung als "Nebenprodukt"
- Die Trendwende: "Qualität rückt wieder in den Vordergrund"
- Von der Reaktion in der Beratung zur Kreation

TERMIN/ORT: 28. - 29.03.2017 in der RWGA Forsbach

DOZENT: Norbert Schnierle, selbständiger Trainer

IHRE INVESTITION: 580 Euro zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten

Jeder Mensch ist einmalig - was macht ihn stark, was macht ihn glücklich, was macht ihn einmalig? Jeder Mensch will der "Held" sein - wie schaffe ich es in jedem Seminar, dass der einzelne Teilnehmer der "Held" ist? Erfolg hat 3 Buchstaben: TUN. Durch innovative Qualität eine emotionale Spur im Gehirn der Teilnehmer und Kunden konstruieren. Nur begeisterte Kunden empfehlen mich weiter und davon lebe ich.

Norbert Schnierle