RWGV Akademie

RWGA • Raiffeisenstraße10-16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben: A066/2017

Ansprechpartner: S. Piecocha/S. Klein
Durchwahl: 0251 7186-8219
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: sven.piecocha@rwgv.de

An die
Kreditgenossenschaften

Forsbach, 20. Februar 2017

Modul VC4008 Es sind noch Plätze vorhanden!
Neukundenakquise im Firmenkundengeschäft
Zielgruppe: Gewerbekundenberater, Firmen- und Unternehmenskundenbetreuer

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Akquisition attraktiver Neukunden ist Teil Ihrer Zielvereinbarung?

Doch der Griff zum Telefonhörer zur Kaltakquise ist stets aufs Neue eine Herausforderung für Sie?

Und doch kennen und schätzen Sie die Potenziale eines neuen Kunden?

In diesem Training lernen Sie, wie Sie Unternehmer gezielt ansprechen und vertrauensvolle Beziehungen aufbauen - von der Kaltakquise bis zur Empfehlung.

Entwickeln Sie so neue und ertragreiche Geschäftsverbindungen.

Haben Sie Fragen zum Training? Ich freue mich auf Ihren Anruf oder Ihre Anmeldung, gerne auch unter www.rwga.de/serviceportal.

Mit freundlichen Grüßen

Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

i. V. gez. Kurt Beilfuß i. A. gez. Sven Piecocha

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

VC4008 Neukunden akquirieren mit System und Exposé

ZIELGRUPPE: Gewerbekundenberater, Firmen- und Unternehmenskundenbetreuer
Führungskräfte im Firmenkundensegment

IHR NUTZEN: Sie lernen die Faktoren professioneller Akquisitionsarbeit und unterstützende Systeme kennen. Sie erhalten einen Überblick über mögliche Akquisitionsstrategien und deren Integration und Einsatz in der Praxis. Ferner finden Sie eigene Akquisitionsziele sowie Umsetzungsmaßnahmen.

INHALT:

- Zielgruppen definieren: Informationsquellen, Datenanalyse und GENO-Monitor Adresspool
- Hilfreiche Systeme und Möglichkeiten mit dem GENO-Monitor und MinD.banker
- Neukundengewinnung mit Akquise-Monitor und Akquise-Exposé
- Systematisches Vorgehen, Zeitmanagement und Integration in den Arbeitsalltag
- Das Erstgespräch: Vertrauen wecken - Beziehung aufbauen - Kooperationsansätze finden
- Netzwerkarbeit und effektives Referenz- und Empfehlungsmarketing

TERMIN/ORT: 16.03. - 17.03.2017, Steverburg Hotelbetrieb in Nottuln

DOZENT: Manfred Klapproth, Consulting Coaching Training

IHRE INVESTITION: 520 Euro zzgl. Tagungspauschale und ggf. Übernachtungskosten