



Rundschreiben

Rundschreibenummer A211/2017

An die Kreditgenossenschaften / Geschäftsgebietes des Alt-RWGV

Modul VC5038

„Typisch Kunde!“ – Beratungsgespräche kundentypgerecht führen Zielgruppe: Privatkundenberater und -betreuer

Sehr geehrte Damen und Herren,

den erfolgreichen Beratern gelingt es, ihr verkäuferisches Verhalten schnell und flexibel an die unterschiedlichsten Kunden anzupassen.

In unserem Training „Typisch Kunde!“ lernen Sie:

- unterschiedliche Kundentypen treffsicher einzuschätzen
- Ihr eigenes Verhalten an den Kunden anzupassen
- auf Augenhöhe mit jedem einzelnen Kunden zielführend zu kommunizieren

Schaffen Sie so eine „typgerechte“ Gesprächsatmosphäre als Basis für eine vertrauensvolle und erfolgreiche Kundenbeziehung!

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@genossenschaftsverband.de oder Tel.: 0171-2902190).

Mit freundlichen Grüßen

Ihre GenoAkademie

i.V.
Manfred Schlösser

i.A.
Alexander Koll

5. September 2017

VC5038

„Typisch Kunde!“ - Beratungsgespräche kundentypgerecht führen

Zielgruppe	Privatkundenberater und -betreuer
Ihr Nutzen	<p>Sie erkennen schnell die unterschiedlichen Kundentypen und können sie so noch zielführender beraten.</p> <p>Sie erweitern Ihr Verhaltensrepertoire, um Ihre Kommunikations- und Verkaufsmethodik zu verbessern.</p> <p>Sie schaffen eine "kauffreundliche" Atmosphäre im Kundengespräch.</p> <p>Sie erweitern Ihr verkaufpsychologisches Basiswissen.</p>
Inhalt	<ul style="list-style-type: none">• Kennenlernen des persolog®-Persönlichkeitsmodells in der Vertriebspraxis• Anpassung der Gesprächsführung und -struktur an die Bedürfnisse des Kunden• Ausrichtung der vertrieblichen Kommunikation auf das Verhalten des Kunden• Zielführende Bedarfsanalyse der individuellen Ziele und Wünsche des Kunden• Verbesserung der kundenorientierten Nutzenargumentation und der Abschlusstechnik• Umgang mit „schwierigen“ Kunden und herausfordernden Gesprächssituationen• Konkrete Handlungsempfehlungen zur Optimierung des Beraterverhaltens
Termin/Ort	20. – 21.11. 2017 im Geno Hotel Forsbach
Trainer	Alexander Koll, Trainer der GenoAkademie Vertriebstrainer (ADG), zert. Trainer für das persolog®-Persönlichkeitsmodell
Ihre Investition	520 Euro zzgl. Tagungspauschale und ggf. Übernachtungskosten
Was Sie sonst noch wissen sollten	Das Training basiert auf den Grundzügen des persolog®-Persönlichkeitsmodell D-I-S-G. Das Model ist ideal für den Vertrieb geeignet, da das Erkennen und Einordnen von Verhaltenstypen als Basis für eine respektvolle, effektive und produktive Kommunikation mit dem Kunden dient.