



Rundschreiben

Rundschreibenummer A281/2017

An die Kreditgenossenschaften/Geschäftsgebiet des Alt-RWGV

Modul VC5035

Wohnimmobilienkreditrichtlinie als Vertriebschance nutzen

Zielgruppe: Privatkundenberater Baufinanzierung

GenoAkademie
Standort Forsbach
Raiffeisenstraße 10-16
51503 Rösrath
www.rwga.de
www.rwga-serviceportal.de

Kunden-Service-Center, Forsbach
Telefon: +492205 803-9292
ksc-rwga
@genossenschaftsverband.de

Abteilung:
Vertrieb-Training-Coaching

Produktverantwortung:
Alexander Koll

Sehr geehrte Damen und Herren,

14. Dezember 2017

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 " Die WKR als Vertriebschance nutzen" lernen Sie effektive Ansprache-strategien für weitere Bedarfswelder 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@genossenschaftsverband.de oder Tel.: 0171-2902190).

Mit freundlichen Grüßen

Ihre GenoAkademie

i. V.
Manfred Schlösser

i. A.
Alexander Koll



VC5035

Wohnimmobilienkreditrichtlinie als Vertriebschance nutzen

Zielgruppe	Privatkundenberater Baufinanzierung
Ihr Nutzen	<p>Sie erfahren, wie Sie die gesetzlichen Vorgaben der WKR vertrieblich nutzen können.</p> <p>Sie lernen erfolgreiche Ansprachemöglichkeiten aus dem Beratungsprozess heraus für die Cross-Selling-Themen kennen.</p> <p>Sie entwickeln Ihre eigene Methodik für eine kundenorientierte Überleitung zu anderen Beratungsthemen der Genossenschaftlichen Beratung.</p>
Inhalt	<ul style="list-style-type: none">• Baufinanzierung - ein Ankerprodukt?• Risikofaktoren als Vertriebschance nutzen• Überleitungen für die Beratungsthemen "Absicherung" und "Vermögen"• Modernisierung und energetische Aspekte im Fokus• Staatliche Fördermöglichkeiten geschickt ausnutzen• Ansprachestrategien und Vertriebsimpulse für verschiedene Kundenmotive
Termin/Ort	26. – 27.02.2018 im Geno Hotel Forsbach
Trainerin	Angela Gillessen selbst. Trainerin und Beraterin
Ihre Investition	520 Euro zzgl. Tagungspauschale und ggf. Übernachtungskosten