

## „Wie Sie Ihre Kunden begeistern und erfolgreich verkaufen!“

### • Wie Sie Ihren Markt aktiv bearbeiten und Ihre Kunden langfristig binden!

07.11.2011 LINZ

23.01.2012 KLAGENFURT

16.01.2012 GRAZ

30.01.2012 INNSBRUCK

In diesem Seminar erhalten Sie weniger theoretischen Konzepte, sondern eine Vielzahl praxiserprobter, sofort umsetzbarer Tipps und Beispiele. Es gibt verblüffend einfache und originelle Ideen, um Ihre Kunden zu begeistern und mehr zu verkaufen.

#### Inhaltsübersicht

- o Warum sind manche Filialen / Geschäftsstellen erfolgreicher als andere?
- o Welche Ziele sind in der Filiale zu erreichen?
- o Was erwarten die Kunden von der Filiale und warum wechseln sie?
- o Warum soll ein Kunde Sie und Ihre Bank wählen? Wie unterscheiden Sie sich?
- o Servicequalität ist die wichtigste Differenzierungsmöglichkeit!
- o Kundenorientierung ist der strategische Wettbewerbsfaktor der Zukunft!
- o Erfolgreiche Beschwerdebearbeitung in der Filiale!
- o Wie werden unterschiedliche Marktsegmente und Kundengruppen bearbeitet?
- o Wie wird ein Betreuungskonzept zur stärkeren Kundenbindung umgesetzt?
- o Vom produktorientierten zum kundenorientierten (bedarfsgerechten) Verkaufen!
- o Welche Betreuungsaktivitäten erhöhen Kundenbindung und Kundenloyalität?
- o Wie bearbeitet man den Markt aktiv, gezielt, systematisch und konsequent?
- o Welche Kontaktformen zum Kunden werden intensiv genutzt?
- o Welche Aktivitäten kann die Filiale im Markt selbständig durchführen?
- o Welche verkaufsfördernden Aktivitäten erhöhen die Wirkung und damit den Erfolg?
- o Wie plant man alle Aktivitäten? Mit Checklisten zur nachhaltigen Umsetzung!

## „Wie Sie Ihre Mitarbeiter führen und motivieren!“

### • Wie Sie Spitzenleistungen ermöglichen und Ihren Verkaufserfolg erhöhen!

Dieser Seminartag schließt direkt an den 1. Tag an:

08.11.2011 LINZ

24.01.2012 KLAGENFURT

17.01.2012 GRAZ

31.01.2012 INNSBRUCK

#### Inhaltsübersicht

- o Welche Bedeutung und welche Aufgaben haben Führungskräfte im Vertrieb?
- o Was bedeutet die Rolle als Verkaufsleiter?
- o Wie können die immer rascher kommenden Veränderungen positiv bewältigt werden?
- o Der Verkaufserfolg ist vom Führungsstil und Führungsverhalten abhängig!
- o Was erwarten die Mitarbeiter von ihrer Führungskraft?
- o 70 Prozent der Führungstätigkeit ist Kommunikation!
- o Wie erkennt und vermeidet der Filialleiter Kommunikationsprobleme?
- o Lob und Kritik: Wie gibt der Filialleiter produktives Feedback?
- o Wie können Widerstände und Ängste gemindert werden?
- o Wie kann die Zielsetzung motivierend erfolgen?
- o Welche Kriterien sind bei der Zielsetzung zu berücksichtigen?
- o Wie überwindet die Führungskraft Verkaufshemmnisse?
- o Wie führt der Filialleiter ziel- und ergebnisorientierte Mitarbeitergespräche?
- o Wie gestaltet der Filialleiter das Verkaufs- und Ziel-Controlling?

### Stimmen von Teilnehmern:

„Ich habe während meines Berufslebens schon viele Seminare durchlaufen, durch Herrn Ronzal war dies das Beste.“ ( Sparda – Bank Südwest)

„Bei einem Referenten wie Herrn Ronzal wären 8 Tage Seminar noch immer zu kurz. Man hat immer Angst, man versäumt etwas. Einfach Spitze!“ (Salzburger Sparkasse)

### Holen Sie sich die besten Ideen von einem Bankpraktiker!

Wolfgang Ronzal ist einer der gefragtesten Trainer im deutschsprachigen Raum. Er gilt als DER Bankexperte schlechthin mit über 30 Jahren Praxis im Bankvertrieb. Er war Filialleiter, Marktbereichsleiter, Leiter für Marketing, Werbung und Qualitätsmanagement, sowie Direktor für den Filialvertrieb Wien bei der Erste Bank..

Seit 1998 ist Wolfgang Ronzal selbständig als Trainer und Berater tätig. Er hat Seminare und Vorträge für über 400 Banken mit mehr als 50.000 Teilnehmern gemacht. Sie profitieren von seinem riesigen Erfahrungsschatz! Er ist Dozent an mehreren Bankakademien in Deutschland. Wolfgang Ronzal wurde als erstem Österreicher in Deutschland der Titel „Motivationstrainer des Jahres“ verliehen. Er ist Autor des Bestsellers: „Wie Sie Kunden zu Partnern machen“ (5. Auflage), sowie Co- Herausgeber und Autor des Buches „Führen und Verkaufen in der Zweigstelle“ und der gleichnamigen monatlichen Praxistipps.

### Seminargebühr:

Euro 197,- plus ges. MwSt. für einen Tag (inkl. Pausengetränke und Mittagessen)  
Euro 357,- plus ges. MwSt. für beide Tage

Seminarzeiten: jeweils von 09.00 – 17.00 Uhr

### Anmeldung an:

Wolfgang Ronzal Seminare und Kongresse!  
Tel. + Fax: 0043 – (0)1 – 985 31 45  
E-Mail: [wolfgang@ronzal.at](mailto:wolfgang@ronzal.at) [www.ronzal.at](http://www.ronzal.at)

Vor- und Nachname des Teilnehmers:

\_\_\_\_\_

Funktion/Abteilung

\_\_\_\_\_

Bank

\_\_\_\_\_

Ort

\_\_\_\_\_

Straße

\_\_\_\_\_

Anmeldebestätigung an: Name/Abteilung/Adresse/Tel./Mail

\_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_