

Newsletter 12

Firmenkunden *KAUFEN LASSEN*[®] - Mehr Kunden*Nutzen*>Mehr*Wert*>Mehr*Ertrag*

Was finden Sie im NEWSLETTER No.12 SHT-Trainer an Firmenkundenleiter?

- Neulich im ToJ, "Geben Sie mir 1-2 gute Argumente"
- BVR Antrieb - alle Dialoge ab sofort in neuem Layout - Jeder hat etwas, das ihn antreibt
- Best-Practice: Markt+Marktfolge in der VR Bank Würzburg
- Best-Practice: Erfolgreich *durch* die Krise - Gewerbekunden-Abende der Stuttgarter Volksbank
- Führungstipp: Zukunfts*Dialog* Fünf-vor-zwölf
- Qualifiziertere Kunden sind einfacher im Gespräch
- XING
- Aktuelle Termine

Mit besten Wünschen für Ihren Mehr*Erfolg*

Ihre SHT-FirmenkundenTrainer - Mehr Kunden*Nutzen*>Mehr*Wert*>Mehr*Ertrag*!



Neulich im Training-on-the-Job

Geben Sie einfach 1 bis 2 gute Argumente

Die Kundin hat den Zimmerei-Betrieb des Vaters aus der drohenden Insolvenz übernommen. Mit 10 Mitarbeitern läuft es mehr schlecht als recht. Die Bank muss immer mal wieder mehrere Augen zudrücken.

Lange hat die Kundin sich geweigert, ihre eigene Axa-Unteragentur aufzugeben, weil sie ja so an den eigenen Abschlüssen immer ein paar Euros mit verdient. Der Berater fragte mich in der ToJ-Vorbereitung, wie wir die Agentur bekommen könnten. Ich empfahl ihm auf die Frage im Dialog: *"Was dürfte auf dem Weg zum Ziel nie dazwischen kommen?"* Zunächst die Kundin kommen zu lassen und dann selbst die Frage zu stellen *"Wie hoch sehen Sie denn die Gefahr, dass Sie eine Ihrer beiden Banken einmal nicht mehr weiter unterstützt?"* und danach dann die Rolle der Volksbank zum Gesamtüberleben der Firma im Vergleich zur Axa zu klären. Gesagt getan.

Die Kundin kommt. Der ZukunftsDialog Gewerbe läuft gut. Es gibt eine Menge gute Impulse. Stimmung ist gut. Dann kommt die Risiko-Frage: „Was dürfte nie dazwischen kommen?“ Gute Antworten: LKW geht doch überraschend kaputt, Jemand fällt vom Gerüst, sie wird krank etc. etc....

Berater: *"Wie hoch sehen Sie denn die Gefahr, dass Sie eine Ihrer beiden Banken einmal nicht mehr weiter unterstützt?"* fragt der Berater wie besprochen.

Kundin: "Ich weiß worauf Sie hinaus wollen."

Berater: "Ja, worauf?"

Kundin: "Sie wollen meine Axa-Agentur!"

Nun passierte etwas völlig Verblüffendes. Der Berater sagte: "Stimmt 1:0 für Sie. Es ist der 29. des Monats und ich habe Ihren Sammelüberweisungsträger mit den Gehältern noch nicht gesehen. Ihr Konto steht einige tausend Euro außerhalb der Linie. Und ich vermute, Sie werden mir am Ende unseres Gesprächs die Überweisung geben, mit der Bitte, sie auch dieses Mal wieder auszuführen. Geben Sie mir einfach 1 besser 2 gute Gründe, dass ich das diesmal auch wieder hinbekomme." Schweigen.

Kundin: "Ok, Sie haben gewonnen. 1:1 für Sie."

Am Ende des Gesprächs fragte der Berater auch nach Feedback und bekam zu seiner Überraschung eine glatte 1. "Sie waren einfach ehrlich." sagte die Kundin auf Nachfrage.

War das jetzt Druck oder Konsequenz? Das Kredit-Risiko tragen Sie ohnehin! Dann ist es auch konsequent, dass Sie am Risiko auch mitverdienen? Oder nicht? Diskutieren Sie es mit Ihren Kollegen?!?



"Jeder hat etwas, das ihn antreibt" Die ZukunftsDialoge in neuer Optik

Einladen zur Strategischen Partnerschaft

1. Kunde kommt auf die Bank zu:

- ZukunftsDialog Finanzierung
- ZukunftsDialog Existenzgründung

VR-FinanzPlan Mittelstand
1. Existenzgründung
2. Finanzierung

"Die Führung ist das Wissen, an dem sie scheitert"

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

ZukunftDialog Finanzierung
Berechnungsgrundlage:
• Ihre ideale Zukunft
• Ihr Kapitalstock zu dem Weg
• Ihre Liquidität
• Ihre Liquidität
• Ihre Liquidität

Unternehmen: _____
Banker: _____
Datum: _____

VR-FinanzPlan Mittelstand
2. Existenzgründung
3. Finanzierung

"Mein Name auf dem Firmenschild"

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

ZukunftDialog KurzCheck
Berechnungsgrundlage:
• Ihre ideale Zukunft
• Ihr Kapitalstock
• Ihre Liquidität
• Ihre Liquidität
• Ihre Liquidität

Firma: _____
Banker: _____
Datum: _____

2. Bank geht aktiv auf Kunden zu:

- ZukunftsDialog Agrar
- ZukunftsDialog Freie Berufe
- ZukunftsDialog Fünf-vor-Zwölf
- ZukunftsDialog Gewerbekunden
- ZukunftsDialog KurzCheck
- ZukunftsDialog (Oberer)Mittelstand

VR-FinanzPlan Agrar
1. Existenzgründung
2. Finanzierung

"Meinen Betrieb nach vorne bringen"

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

ZukunftDialog Agrar
Berechnungsgrundlage:
• Ihre ideale Zukunft
• Ihr Kapitalstock
• Ihre Liquidität
• Ihre Liquidität
• Ihre Liquidität

Betrieb: _____
Banker: _____
Datum: _____

VR-FinanzPlan Freie Berufe
1. Existenzgründung
2. Finanzierung

"Das Lächeln eines Patienten"

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

ZukunftDialog für Freie Berufe
Berechnungsgrundlage:
• Ihre ideale Zukunft
• Ihr Kapitalstock
• Ihre Liquidität
• Ihre Liquidität
• Ihre Liquidität

Karriere/Firma: _____
Banker: _____
Datum: _____

"Jemand an der Seite haben, der mir auch in schwierigen Situationen hilft"

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

ZukunftDialog Existenzgründung
Berechnungsgrundlage:
• Ihre ideale Zukunft
• Ihr Kapitalstock
• Ihre Liquidität
• Ihre Liquidität
• Ihre Liquidität

Unternehmen: _____
Banker: _____
Datum: _____

VR-FinanzPlan Mittelstand
1. Existenzgründung
2. Finanzierung

"Der Geruch von vulkanisiertem Kautschuk"

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

ZukunftDialog für Existenzgründer
Berechnungsgrundlage:
• Ihre ideale Zukunft
• Ihr Kapitalstock
• Ihre Liquidität
• Ihre Liquidität
• Ihre Liquidität

Firma: _____
Banker: _____
Datum: _____

"Wissen, wo ich finanziell stehe"

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

ZukunftDialog KurzCheck
Berechnungsgrundlage:
• Ihre ideale Zukunft
• Ihr Kapitalstock
• Ihre Liquidität
• Ihre Liquidität
• Ihre Liquidität

Firma: _____
Banker: _____
Datum: _____

"Mein Unternehmen weiterbringen."

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

ZukunftDialog Existenzgründung
Berechnungsgrundlage:
• Ihre ideale Zukunft
• Ihr Kapitalstock
• Ihre Liquidität
• Ihre Liquidität
• Ihre Liquidität

Unternehmen: _____
Banker: _____
Datum: _____

Best practice Beispiel - VR Bank Würzburg Zusammenspiel Markt + Marktfolge

2006 hat die VR Bank Würzburg den SHT-MittelstandsDialog mit Trainer Thomas Schlamp eingeführt und lebt ihn seither mit großem Erfolg.

Was wurde erreicht?

1. Die strategische Zusammenarbeit zwischen Unternehmern und Bankbetreuern wurde ausgebaut.
2. Dadurch stiegen die Provisionserlöse beträchtlich. Und 3. wurden neue Kunden gewonnen, weil sich die Bank im Wettbewerb gegenüber den Mitbewerbern entscheidend abheben konnte.

Viele, vor allem größere Firmen, hatten den Wunsch geäußert, dass bei den Bilanzgesprächen auch der beurteilende Analyst mit anwesend ist, um direkt mit ihm die einzelnen Punkte durchsprechen zu können. Nach den ersten Versuchen hat die Bank erkannt, dass die Sprache des Analysten nicht der kunden-nutzenorientierten Philosophie des VR-FinanzPlan Mittelstands entspricht. In einem SHT-Training sollte nun eine Angleichung der Vorgehensweise von Betreuer und Analyst erreicht werden:



Wie war das Training aufgebaut?

1. Tag: Die Analysten lernten und übten die "kundengerechte" Sprache. So wurden sie auf die Herausforderungen des Kundengesprächs vorbereitet.
2. + 3. Tag: An den beiden folgenden Tagen begleitete der Trainer Betreuer und Analysten bei jeweils zwei Kundengesprächen und gab entsprechendes Feedback.
4. Tag: Gemeinsame Aufarbeitung der Erlebnisse, Erkenntnisse und Ergebnisse.

1. Die Analysten "hätten nie gedacht, dass die Gesprächsführung so anstrengend ist."
2. Von den zusätzlich im Gespräch gewonnenen Erkenntnissen profitierten Betreuer und Analysten
3. Die Teilnahme der Analysten ist eine echte Unterstützung für Alle.
4. Alle lobten die gemeinsame Maßnahme und vereinbarten künftig öfters gemeinsam aufzuschlagen.

Fazit: Die bisher schon gute Zusammenarbeit von Markt und Marktfolge konnte somit noch weiter verbessert werden.



Best practice Beispiel

Stuttgarter Volksbank: Liquiditätssicherung in schwierigen Zeiten



Liquiditätssicherung in schwierigen Zeiten - Erfolgreich **DURCH** die Krise

4 Abendveranstaltungen in den KreditCentern der Stuttgarter Volksbank

Diese Einladung bekamen alle Gewerbekunden der Stuttgarter Volksbank im Herbst telefonisch persönlich durch ihre Berater. In jedem der 4 regionalen KreditCenter stellten sich KreditCenterleiter und Mitarbeiter der aktuellen Diskussion, welchen Nutzen eine regionale Bank gerade in schwierigeren Zeiten für ihre Kunden bieten kann. Zu jeder Veranstaltung kamen ca. 50-80 Kunden.

Nach einer Begrüßung durch den KreditCenterleiter erläuterte SHT-Trainer Ulrich Zimmermann aus Sicht eines ehemaligen Unternehmers und heutigen Bankentrainers, wie man eine Bank FÜR sich als Unternehmer nutzen kann.

1. Wie kann unnötiger Liquiditätsabfluss vermieden werden?
2. Wie kann ich neue Liquidität gewinnen?
3. Welchen Nutzen habe ich, wenn ich von meinem Bankberater einen finanziellen Check / VR-FinanzPlan Mittelstand einfordere?

Basis dieser Fragen waren die bekannten "Kugeln" / Erfolgsfaktoren des Mittelstands *Dialogs*. Anhand kurzweiliger Fallbeispiele zeigte Trainer Ulrich Zimmermann in der Sprache des Kunden, welche Chancen sich bieten und welche Angebote die Bank hier für ihre Kunden umsetzen kann.

Zu Beginn und am Ende des Vortrags wurden die Unternehmer eingeladen, die Bank über Konto und Kredit hinaus als Strategischen Partner zum Erreichen ihrer Ziele zu nutzen. "Zufällig" waren auch immer die regionalen Kundenberater mit dabei und konnten die ausgesprochenen Einladungen sofort in Beratungs-Termine umsetzen.

>> Die SVB konnte sich so sehr gut positionieren, Gesicht zeigen, ihre Angebote für den Gewerbekunden platzieren und gleichzeitig die Vorteile der neuen regionalen KreditCenter vorstellen. Gute Resonanz auf allen Seiten. Beratung kann man auch "kaufen lassen". Infos etc. gerne über den InfoBogen am Ende des Newsletters.

Wie läuft der Abend ab?

- 19.00 Uhr Begrüßung Achim Reichle Leiter KreditCenter Nord
- 19.15 Uhr Fachvortrag: Liquiditätssicherung in schwierigen Zeiten - erfolgreich durch die Krise Ulrich Zimmermann, Unternehmer und Unternehmensberater SHT GmbH
- 20.15 Uhr Leistungsangebot SVB im Hinblick auf Beratung = Produktlösungen
- gegen 20.45 Uhr Ausklang bei Gespräch und Imbiss

Check Ihrer Erfolgsfaktoren auf Dauer aus Banksicht?

Ihre Zahlen

- Vergangenheit
- Gegenwart
- Zukunft

Die ideale Zukunft Ihres Unternehmens

Die Erfolgsfaktoren

- Ihre Zahlen
- Ihre Mitarbeiter
- Ihre Kunden
- Ihre Lieferanten
- Ihre Bank
- Ihre Wettbewerber
- Ihre Produkte
- Ihre Dienstleistungen
- Ihre Innovationen
- Ihre Flexibilität
- Ihre Reaktionsfähigkeit
- Ihre Kommunikation
- Ihre Netzwerke
- Ihre Beziehungen
- Ihre Reputation
- Ihre Marke
- Ihre Kultur
- Ihre Werte
- Ihre Visionen
- Ihre Missionen
- Ihre Ziele
- Ihre Strategien
- Ihre Taktiken
- Ihre Maßnahmen
- Ihre Instrumente
- Ihre Ressourcen
- Ihre Fähigkeiten
- Ihre Kompetenzen
- Ihre Qualifikationen
- Ihre Erfahrungen
- Ihre Kenntnisse
- Ihre Fertigkeiten
- Ihre Fähigkeiten
- Ihre Kompetenzen
- Ihre Qualifikationen
- Ihre Erfahrungen
- Ihre Kenntnisse
- Ihre Fertigkeiten

Führungstipp: Der ZukunftsDialog Fünf-vor-Zwölf

Umsetzung im Tagesalltag

Die "Neulich-im-ToJ"-Geschichte ist natürlich provokativ. Wie mutig und geschickt sind denn Ihre Berater bei Kunden, die sich deutlich verschlechtert haben, zusätzliche Dinge zu vereinbaren?

Auf Wunsch vieler Banken haben wir dazu den **ZukunftsDialog Fünf-vor-Zwölf** geschaffen. Er dient genau dazu, den Beratern eine erfolgsbewährte Struktur als Werkzeug an die Hand zu geben, Gespräche mit Kunden zielgerichtet zu führen BEVOR sie wirkliche Probleme bekommen.

Dauerüberzieher, schlechter werdende BWA's, sinkende Skontoerträge sind ja klare Indizien, dass etwas nicht stimmt. Im letzten Newsletter hatten wir Ihnen als Führungstipp empfohlen, bei allen FinanzierungsAnfragen den ZukunftsDialog Finanzierung einzusetzen und damit von Beginn der Anfrage über die Einbindung der RisikoPartner der Bank bis zum LösungsDialog eine klare Struktur zu fahren. Konsequenter umgesetzt stabilisieren Sie die Margen, senken Ihre Risiken und erhöhen die Provisionen. Bei sich verschlechternden Kunden können wir Ihnen nur dringend empfehlen, das genauso zu tun.



Nur diesmal drehen wir nicht die Kreditanfrage sondern gehen aktiv konstruktiv auf den Kunden zu, um drohenden Schaden von der Bank abzuwenden.

Wie können Sie den **ZukunftsDialog Fünf-vor-Zwölf** gezielt einführen? Nutzen Sie einfach das nächste Check-up Training dazu. Es lohnt sich: Vielleicht finden Sie gemeinsam Licht am Ende des Tunnels, vielleicht vermeiden Sie nur Risiken, vielleicht verstärken Sie nur Ihre Sicherheiten oder verdienen wenigstens an den Geschäften noch etwas mit, die sonst an Ihnen vorbei gelaufen wären.

Das passende 3 Tages-Paket für ein vertiefendes Training.

1. Schritt: 1 Tag Training **ZukunftsDialog Fünf-vor-Zwölf**.

Die Berater...

- bringen richtige Praxisfälle mit,
- erarbeiten Stärken und Schwächen und Ansatzpunkte,
- machen nachmittags Termine mit diesen Kunden aus
- und binden die Verbundpartner mit ein.

2. Schritt: Sie machen eine Woche später 2 Tage Training-on-the-Job mit diesen Kunden

3. Schritt: Praxisphase mit Beratern und Verbundpartnern

4. Schritt: Danach lassen Sie sich von Beratern und Marktfolge die sich verschlechternden Kunden nennen und aktiv angehen.

Sprechen Sie uns an, faxen den InfoBogen oder stellen Ihre Fragen in www.XING.com in der Gruppe KAUFEN-LASSEN.



Der Traum des Betreuers: Besser vorbereitete Firmenkunden

Morgen im Kreditgespräch - besser vorbereitete Kunden

Wäre das nicht ein Traum: Der Kunde bringt nicht nur seine Unterlagen komplett und aussagefähig mit, sondern berichtet auch noch mit welchen praktischen Methoden er seine Analysen durchgeführt hat? Er kann die Umsatzplanung für den neuen Kredit genauso begründen wie seine Kundengruppenanalyse...

Was ist passiert?

Mit dem Exposé aus agree und MinD.banker führen Sie Gespräche die wirklich gut ankommen. Der Kunden bedankt sich. Sie gehen. Und dann? Wie viele Ihrer Kunden haben nun genügend Werkzeug, um die Veränderungen selbst konkret anpacken und umsetzen zu können?

Zu wenige? Wer soll das vermitteln?

Arbeiten lassen? Lassen Sie Ihre Kunden sich selbst schlau machen. Bieten Sie Ihren Kunden Veranstaltungen als Zusatznutzen der Bank an.

Wer macht das? Carl-Dietrich Sander - ehemaliger Geno Kredit-Vorstand, seit 11 Jahren Trainer und Unternehmensberater und Kooperationspartner der SHT - macht das für Sie.

In Vortrag, ½-Tages- oder Tages-Seminar oder Workshops vermittelt Sander konkrete griffige Methoden für Unternehmer – inklusive Arbeitsblätter, Analysen, Werkzeuge für den Tagesalltag des gewerblichen Kunden.



Beispiele für Themen:

- TOP im Handwerk, Handel und Gewerbe - sein und bleiben (Überblick über die wichtigsten Managementthemen)
- Die wichtigsten Kunden(gruppen) meines Unternehmens - Geschäftspotenziale gezielt nutzen
- Der 8-Stunden-Unternehmens-Check - ein "Instrumentenkasten" für den Mittelständler
- Mein Selbstmanagement - so werde ich erfolgreicher
- Meine eigene Bilanz - lesen, verstehen und nutzen
- Meine monatliche BWA - lesen, verstehen und nutzen
- Kredit- und Rating-Gespräche mit Banken erfolgreicher führen
- Rating – so nutze ich es für meinen Betrieb – und zur Präsentation gegenüber der Bank
- Liquidität und Finanzierung sichern – Engpässe erst gar nicht entstehen lassen
- Frühwarnsignale im Unternehmensalltag nutzen
- Mein Unternehmenskonzept – Schritt für Schritt erfolgreich in die Zukunft

Unterstützung der nachhaltigen Umsetzung

XING Autoglogin | Hilfe & Kontakt | Deutsch

Suche nach Name, Firma etc.

Start Suche Nachrichten Kontakte Gruppen Events Jobs Unternehmen Best Offers

Gruppe: Kaufen lassen - Bankberater in Genossenschaftsbanken, die nach der Kaufen lassen-Methode beraten

Startseite » XING-Header minimieren

KAUFEN LASSEN®

Startseite Foren Mitgliedersuche Verwaltung

Suche nach: Artikel Meine Artikel Autor Stichwörter [Tipps für Ihre Suche](#)

News

03.02.2010 ▶ Der beste TV-Spot 2009? - Auszeichnung an "Jeder hat etwas, das ihn antreibt"

01.02.2010 ▶ Kaufen Lassen Gruppe wächst und wächst...

28.01.2010 ▶ Neulich im Beratungsgespräch - Auch Beamte wollen kaufen ...

Letzte Artikel aus allen Foren

Der beste TV-Spot 2009? - Auszeichnung an "Jeder hat Andreas Klement, 03.02.2010, 14:47

Kaufen Lassen Gruppe wächst und wächst... Andreas Klement, 01.02.2010, 21:47

Re*2_Verkaufsschulung zum Thema "Neues VHG" Florian Schwarzbauer, 31.01.2010, 19:18

5_vor_12 - intensivere Kundengespräche Ulrich Zimmermann, 31.01.2010, 18:38

Neue Mitglieder

Günter Amon
Amon GmbH Beratung und Persönlichkeitsentwicklung

Tobias Donath
Volksbank Siegerland eG

Volker Häcker
Raiffeisenbank Kraichgau eG

Daniel Stalder
Volksbank Raiffeisenbank Riedlingen eG

Meine Gruppenoptionen

Newsletter abonnieren

Event-Einladungen abonnieren

Gruppen-Abonnements verwalten

Co-moderiert von:

Andreas Klement
Schwäbisch Hall Training GmbH

Ulrich Zimmermann
Ulrich Zimmermann GmbH / Schw Hall Training GmbH

Suchen Sie in Ihrer Gruppe!

Vorname

Nachname

Startseite Foren Mitgliedersuche Verwaltung

Suche nach: Artikel Meine Artikel Autor Stichwörter [Tipps für Ihre Suche](#)

Foren auf Deutsch

Forum / Beschreibung	Artikel	Letzter Artikel
Vorstellungsrunde Sie sind neu in dieser Gruppe? Stellen Sie sich doch kurz vor, z. B. mit Ihrem Werdegang oder sonstigen interessanten Infos über sich.	0	
Ideen, Vorschläge, Feedback In diesem Forum haben Sie die Möglichkeit, Ideen, Vorschläge und Verbesserungen für die Gruppe einzubringen und zu diskutieren.	0	
Neulich im Gespräch - spannende und interessante Praxisberichte Hier können Sie Ihre Erlebnisse aus der Anwendung von KAUFEN LASSEN mitteilen.	1	Die Geschichte mit dem Aibaa-Versicherungen... (Ulrich Zimmermann 24.01.2010, 08:44)
Fragen und Antworten (Q&A) In diesem Forum können Sie den Gruppenmitgliedern Fragen stellen und von deren Wissen und Erfahrung profitieren.	1	Re*2_Verkaufsschulung zum Thema "Neues VHG" (Florian Schwarzbauer 31.01.2010, 19:18)
Internes Moderationsforum Nur Moderatoren können in diesem Forum lesen und Artikel schreiben. Es dient den Moderatoren für interne Diskussionen und als Speicherort für problematische Artikel.	0	
Firmenkunden kaufen lassen Spezielle Themen und Fragen, wie Sie rund um den VR-FinanzPlan Mittelstand in Papier, in MinID banker und in agree Firmenkunden kaufen lassen	1	5_vor_12 - intensivere Kundengespräche (Ulrich Zimmermann 31.01.2010, 18:38)
Privatkunden kaufen lassen Spezielle Themen und Fragen, wie Sie rund um den VR-FinanzPlan in Papier, in agree und Bank21 kaufen lassen	0	
Servicekunden kaufen lassen Spezielle Themen und Fragen, wie Sie rund um den Service Bereich Kunden kaufen lassen	0	
Kaufen lassen in der Führung - Forum für Führungskräfte Wie können Sie die Motivation nach dem Training im Alltag erhalten und steigern? Wie Kaufen lassen im Controlling nutzen? Wie in Zielgesprächen? Wie Aktivitäten mit Kaufen lassen steuern?	0	
Kaufen lassen - Step by Step Kaufen lassen in kleinen Schritten durch alle Phasen zum Nachlesen	1	Klarheit schaffen - Wie bereite ich mich auch... (Ulrich Zimmermann 27.01.2010, 19:50)

Der Trainer geht - die Schwerkraft bleibt

Eine neue Art Sie bei der nachhaltigen Umsetzung zu unterstützen, ist die Gruppe KAUFEN LASSEN auf XING. Hier können Sie und Ihre Mitarbeiter sich mit Beratern anderer Banken und Trainern zu konkreten Fragen, Ideen etc. informell austauschen.

Ganz einfach. Registrieren Sie sich kostenlos bei www.XING.com und melden sich dann in der Gruppe "Kaufen lassen" an. Hier finden Sie Diskussions-Foren z.B. "Firmenkunden Kaufen lassen", "Kaufen lassen in der Führung", "Kaufen lassen - Step by Step".

...und auch bei XING ist es wie beim Fußball. Die aktiven Spieler haben deutlich mehr vom Spiel als die Zuschauer.

Sie sind herzlich eingeladen, aktiv mitzuspielen.



InfoCoupon und SeminarAnmeldung FAX 0791-465484



Hiermit melden wir die unten genannten Personen zu den angekreuzten Stepps und den jeweiligen Konditionen an.

SHT-MittelstandsDialog Bögen in neuer Optik "Antrieb"

Wir haben Interessen an den neuen Bögen und bitten um Kontakt durch unseren SHT-Trainer:

ZukunftsDialog Existenzgründung ZukunftsDialog Finanzierung ZukunftsDialog Agrar ZukunftsDialog Freie Berufe ZukunftsDialog Fünf-vor-Zwölf ZukunftsDialog Gewerbe ZukunftsDialog KurzCheck ZukunftsDialog (Oberer) Mittelstand

Offenes BasisTraining ZukunftsDialog Gewerbekunden

Termin: 06./07. Mai 2010

Region: Saarland + Pfalz

Vorname _____

Nachname _____

Termin: 16./17. August 2010

Region: Kassel-Hannover

Termin: 18./19. August 2010

Region: Hamburg-Bremen

Investition: 695,-€ für jeden weiteren Berater 395,-€

Trainer: Ulrich Zimmermann

Check-up Training ZukunftsDialog Fünf-vor-zwölf

Wir sind daran interessiert, unsere "Fünf-vor-Zwölf"-Kunden deutlich zielgerichteter und ertragreicher zu betreuen.
Bitte setzen Sie sich mit uns in Verbindung.

Optimierung Markt + Markfolge

Wir haben Interesse an der Optimierung der Zusammenarbeit von Markt und Markfolge.
Bitte setzen Sie sich mit uns in Verbindung.

Kundenveranstaltungen

Bitte setzen Sie sich mit uns in Verbindung

Vortrag Erfolgreich durch die Krise - Liquiditätssicherung in schwierigen Zeiten

Vorträge/Seminare für Kunden von C.D. Sander

Meine Wünsche/Ideen/Anregungen

Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der SHT Schwäbisch Hall Training GmbH.

Datum / Stempel und Unterschrift der Bank