

## Webinar: Vertriebsansätze aus dem Jahresabschluss

<b>Seminarnummer</b>	24.10.565.11
<b>Termin</b>	Dienstag, den 01.10.2024
<b>- Zeit</b>	15:00 Uhr bis 16:30 Uhr
<b>- Ort</b>	Webinar
<b>- Referent/in</b>	Yannik März, RDG Frankfurt-Erfurt GmbH
<b>Zielgruppen</b>	Mitarbeiter/-innen und Berater/-innen aus dem Geschäfts-, Gewerbe- und Firmenkundenbereich
<b>Zielsetzung</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vertriebssteigerung durch bedarfsorientierte Kundengespräche</li><li>• zeiteffiziente und zielgerichtete Gesprächsanlässe aus den verschiedenen Bestandteilen des Jahresabschluss herausarbeiten</li><li>• Strukturierte Vorbereitung von Kundengesprächen durch Kenntnis der wichtigsten Schlüsselfaktoren</li></ul>
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Strukturierte Methoden zur Ableitung von Kundenbedarfen aus dem Jahresabschluss</li><li>• Differenzierung unterschiedlicher Kundenbedarfe und korrespondierender Anhaltspunkte im Jahresabschluss</li><li>• Ableitung von Optimierungspotenzialen als Schlüssel für zusätzliche Vertriebsansätze</li></ul>
<b>Hinweis</b>	Bitte beachten Sie folgende technischen Voraussetzungen zur Teilnahme an dem Webinar:  <a href="#">Softwarehinweis</a>
<b>Zuständig</b>	
<b>- Organisation</b>	Backes, Timo timo.backes@svsaar.de
<b>- Inhalt</b>	Stephan, Lisa-Marie lisa-marie.stephan@svsaar.de
<b>Meldeschluss</b>	Freitag, den 06.09.2024