

GewinnSparen erfolgreich verkaufen

Seminarnummer	14.04.012.04
Termin	Dienstag, den 01.04.2014
- Zeit	08.30 Uhr bis 12.00 Uhr
- Ort	Raum 3, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Stefanie Stein, Sparverein Saarland e.V.
Zielgruppen	Mitarbeiter im Service und in der Kundenberatung
Zielsetzung	Ziel dieses halbtägigen Workshops ist die Auffrischung der wichtigsten Fakten zum GewinnSparen und mögliche Ansprachethemen. Das GewinnSparen ist ein modernes Produkt für alle Altersstufen.
Inhalte	<ol style="list-style-type: none">1. Das GewinnSparen des Sparvereins Saarland e.V.<ul style="list-style-type: none">• Von den Sparmärkchen zu den GewinnSpar-Losen: So funktioniert das GewinnSparen heute• Abo-Loskauf und Einzelkauf im Internet• Mehr aus dem Sparanteil machen: Produktkopplungen2. Ein Plus für die Sparkasse und die Region<ul style="list-style-type: none">• Vorteile des GewinnSparen für jedes einzelne Institut• Institutsbezogene Spendenverteilung3. Die Rolle des Kundenberaters<ul style="list-style-type: none">• Vertriebswege und Ansprachemöglichkeiten• Marketingaktivitäten des Sparvereins• Roadshow 2014: Ablauf und Einsatz
Zuständig	
- Organisation	Backes, Timo timo.backes@svsaar.de
- Inhalt	Stephan, Lisa-Marie lisa-marie.stephan@svsaar.de
Meldeschluss	Freitag, den 07.03.2014