

WIE HEBT SICH DAS BUCH VON ANDEREN (FACH-)BÜCHERN AB?

- Das erste interaktive Buch dieser Art in der Schweiz, das den Verkauf von Bankdienstleistungen regelt.
- Eine didaktisch geschickte Form, die den Lern- und Entwicklungsprozess wesentlich erleichtert.
- Der kreative Einbezug von Sponsoren ist in dieser Form aussergewöhnlich. Wo erhalten Sie in einem Buch Gutscheine im Wert von gegen Fr. 200.–?

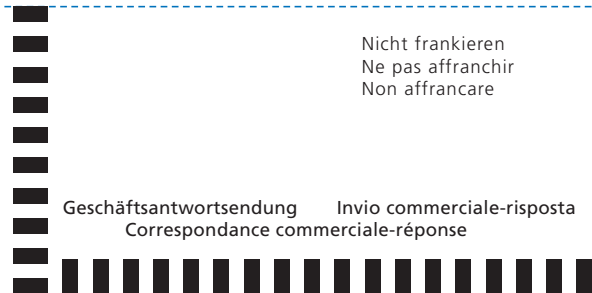
ERSTE STIMMEN ZUM BUCH

Claudia Gabriel, Chefredaktorin der «Schweizer Bank», dem Opinion-Leader-Magazin im schweizerischen Bankwesen: «Ein nützlicher Ratgeber, der Bankmitarbeitern hilft, über eine bessere Kundenbetreuung den Verkaufserfolg zu steigern.»

Peter Ritter, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Clientis Berner-land Bank in Sumiswald: «Das Buch demonstriert auf spannende Weise, wie Kundenberatende einer Bank fit für die Zukunft gemacht werden. Die meisten der vorgestellten Instrumente haben wir bei unserer Bank bereits erfolgreich umgesetzt.»

Markus Boss, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Regiobank Solothurn: «Das Buch führt nicht nur Kundenberatende zu mehr Verkaufserfolg, sondern liefert die dazu notwendigen Instrumente für die Führung von Verkaufsteams.»

Mehr Infos unter:
www.verkaufsentwicklung.ch
(z.B. Inhaltsverzeichnis)



Tom Müller
Verkaufs-Training
Chnübeli
CH-3419 Biembach

Persönlichkeits- und Verkaufstraining für Bankprofis

Alle im Buch enthaltenen Verkaufswerkzeuge und Führungsinstrumente sind bei Schweizer Banken im Praxiseinsatz entwickelt und erfolgreich erprobt worden.

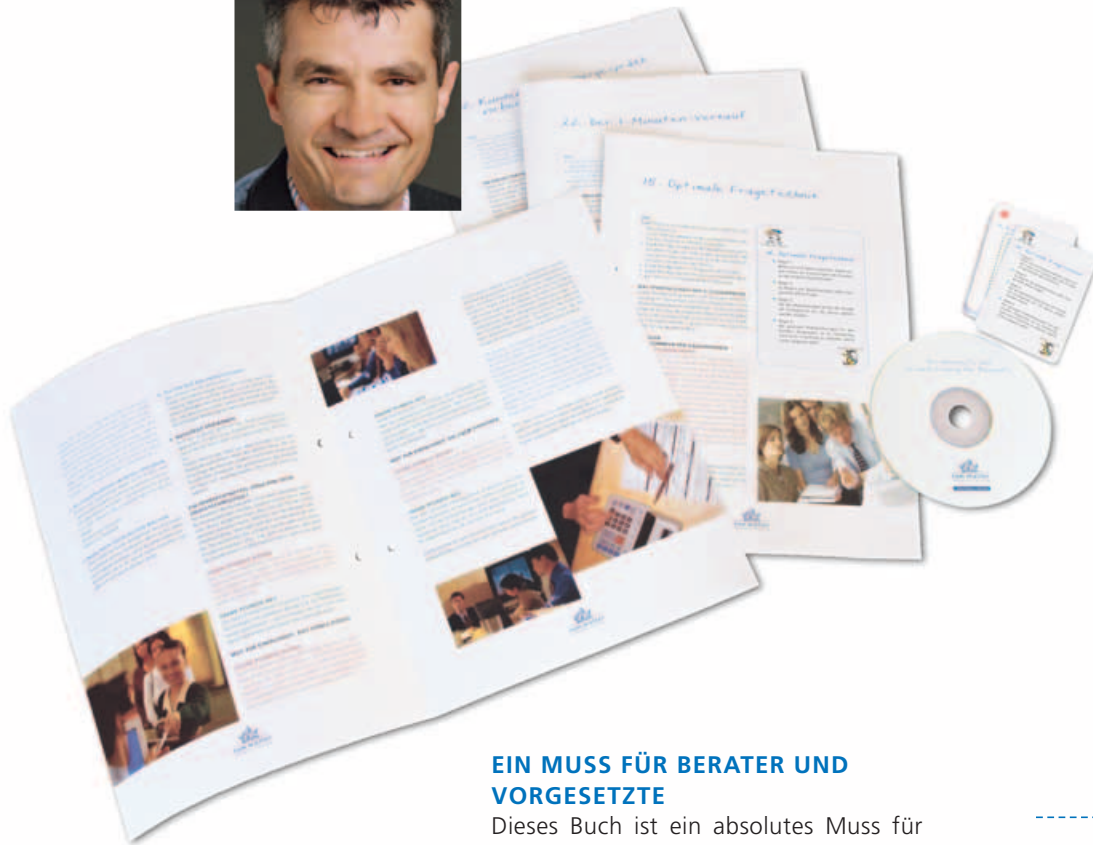


Verkaufspreis Fr. 69.–


tom müller
verkaufs-training

HEINZMANN + PARTNER

- Mit Wertgutscheinen
- Mit Kartenset
- Mit CD-ROM



MEHR ALS EIN BUCH

Das praxiserprobte How-to-Buch enthält:

- 36 Kapitel mit Lernzielen und mit vielen einleuchtenden Beispielen aus dem Bankalltag.
- Ein Kartenset mit den wichtigsten Buchinhalten, das Sie auch als Jasset verwenden können.
- Eine CD-ROM mit Checklisten, Präsentationen und Tests für Ihren Bankalltag.
- Sie profitieren von 3 Gutscheinen unserer Sponsoringpartner. Darf's ein Gratisausflug auf dem Elektrofahrrad FLYER sein, oder möchten Sie lieber erst im PALACE LUZERN im Spa ausspannen? Oder dürfen wir Ihnen ein Hemd mit passender Krawatte zu Ihrem neuen Massanzug schenken?

EIN MUSS FÜR BERATER UND VORGESETZTE

Dieses Buch ist ein absolutes Muss für jeden Kundenberatenden einer Bank und für deren Vorgesetzte. Mit viel Power und Witz katapultiert dieser Trainingsordner den Lesenden in 36 Lernschritten zu Höchstleistungen im Bereich Persönlichkeit, Beratungsqualität und Verkauf von Bankdienstleistungen.

DER AUTOR

Tom Müller (Jg. 1962) ist Inhaber von tom müller verkaufs-training in Biembach im Emmental, (www.verkaufsentwicklung.ch). Als ehemaliges Mitglied des Kaders einer Schweizer Grossbank hat sich Tom Müller, lic.rer.pol., auf Verkaufstrainings für Banken spezialisiert. Das Buch entstand in Zusammenarbeit mit der Heinzmann + Partner AG, Zürich, (www.heinzmann.ch). Markus Heinzmann ist unter anderem Referent am Swiss Finance Institute.

EINE SPANNENDE STORY

Frank, der Held dieses Buchs, seit 30 Jahren am Bankschalter drei, wird eine junge Hochschulabsolventin namens Centa Dollar vor die Nase gesetzt. Nach anfänglichem Misstrauen finden die beiden eine gemeinsame Basis, um sich als Persönlichkeiten und als Kundenberatende zu entwickeln. Schritt für Schritt coacht die ehrgeizige Centa den vorerst festgefahrenen Frank. Mit dem Projekt «GoingClient» bankt sie das ganze Team in 36 Monaten systematisch zu einer gut organisierten und kundenfreundlichen Oase.

Obschon das Werk den Fachbüchern zuzuordnen ist, muss der Lesende nicht auf Spannung verzichten. Dank der spannenden «Entwicklungsgeschichte» liest sich das humorvolle Buch leicht und «süffig»!

VERKAUFSPREIS

Fr. 69.– (zuzüglich Porto und Verpackung).

ZU BESTELLEN BEI:

tom müller, verkaufs-training
Tel. 034 461 06 70, Fax 034 461 54 78
oder Bestellung unter
www.verkaufsentwicklung.ch

Im Buchhandel erhältlich:

ISBN 3-909532-37-3, Verlag Weber AG

Verkaufspreis Fr. 69.–

Bestellung

Bitte senden Sie mir _____ Ex. «Persönlichkeits- und Verkaufstraining für Bankprofis» zum Preis von Fr. 69.–, inkl. MWST., exkl. Versandkosten.

Name/Vorname _____

Firma _____

Adresse _____

PLZ/Ort _____

Unterschrift _____

Bestelltalon einsenden an:

tom müller, verkaufs-training, CH-3419 Biembach, Tel. 034 461 06 70
Fax 034 461 54 78, oder Bestellung unter www.verkaufsentwicklung.ch