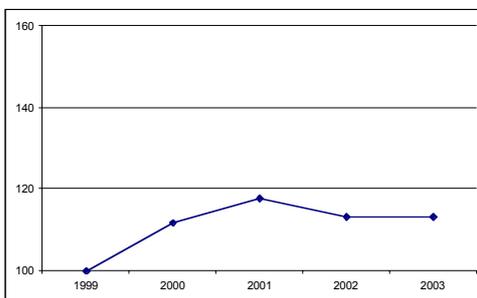


Unser Motto - "Als bekennende Verkäufer zum Erfolg".

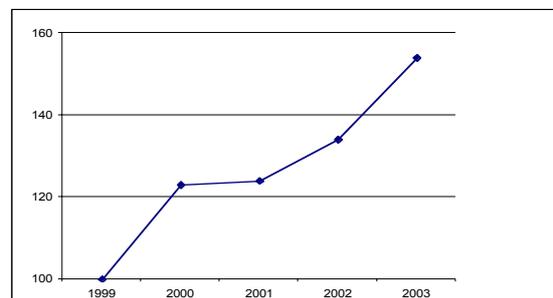
Trotz oder gerade wegen der angespannten Wirtschaftslage haben wir es verstanden unsere Chance zu nutzen und unser Wissen Gewinn bringend umzusetzen :

Entwicklung der Beratungsintensität 2003



Quelle: BDU
2003* Prognose Stand 1. Halbjahr 2003

Umsatzentwicklung 2003- RLPC



Quelle: Roland Lang Performance Consulting

Unser Angebot beruht auf einem erfolgsorientierten, maßgeschneiderten Training für Unternehmen aus dem Finanzbereich. Der Erfolg unserer Kunden wird unterstützt durch unsere Trainingsstruktur die durch Praxiserfahrung und Feedback den Verkaufsprozess entscheidend verbessert, durch Spaß zu Leistungssteigerung und durch einen gelebten Verkaufsprozess zu dauerhaftem Erfolg führt.

Zwei Formen von Intervall-Training haben sich bei unseren Kunden besonders gut bewährt:

Zum Ersten unser „**Aktionstraining Verkauf**“.

Bestehend aus 2 Trainingseinheiten die im Zeitabstand von 6 Wochen durchgeführt werden. Dabei führen wir jeweils getrennt Trainingsgespräche mit den Führungskräften und den Mitarbeitern. Das Endprodukt ist immer ein Aktionsplan der von jedem Teilnehmer erarbeitet wird. Nach Ablauf der 6 Wochen überprüfen wir die Ergebnisse durch ein Erfolgsreporting und wandeln diese in erneute Aktionen um.

„Das Resultat: Einer unserer Kunden, die Privat Banking Unit einer renommierten Schweizer Bank, konnte durch die Trainingsunterstützung von Roland Lang Performance Consulting die Vertriebsaktivitäten um 15% steigern“.

Zum zweiten unser „**Projekt Training Verkauf**“.

Die ersten 6 Trainingseinheiten finden jeweils im Abstand von 4 Wochen statt. Das Vertrieboptimierungsprojekt ist hierbei initiiert und begleitet durch den Gesamtverantwortlichen des Kunden. Die Führungskräfte erstellen im Vorfeld zusammen mit ihren Mitarbeitern ein Stärkenprofil sowie die Wunsch- und Zielkundenliste an die sich die Maßnahme richtet. Der Mitarbeiter bringt anschließend konkrete Fallstudien mit ins Training. In den Trainingseinheiten wird ein Cross-Selling-Prozess erarbeitet. Immer in Verbindung mit Aktionsplänen für die teilnehmenden Mitarbeiter.

Performance Letter

Ausgabe 10_ 01.09.2003

Von **Roland Lang Performance Consulting** - Tel.: (0 80 52) 95 74 53

Den Abschluss der ersten Trainingseinheiten stellt ein Feedbackworkshop dar, bei dem der Erfolgssteigerung ein besonderes Augenmerk gilt. Als Gradmesser werten wir dabei die Erreichung der vorgegebenen Verkaufsquote. Dem ersten Trainingsblock folgt dann ein zweiter, mit wiederum 3 Trainingseinheiten. Dieses Vorgehen trägt dazu bei, dass einige unserer Kunden ihre Verkaufsergebnisse langfristig um bis zu 25% steigern konnten.

Unsere Arbeitsweise ist interessant und inspirierend. Sie erfahren mehr über uns und über das was wir für Sie tun können wenn Sie zwei Tage im schönen Chiemgau einplanen und unseren Workshop besuchen.

FAXANTWORT

0049 (0) 8052 / 957454

„Workshop Performance im Verkauf“

Termin: 17. /18. Oktober 2003

Teilnahmegebühr: € 350,-

Veranstaltungsort: Chiemgau

Veranstalter:

Roland Lang Performance Consulting

Phone: 0049 (0) 8052/ 957453

Email: info@roland-lang.de

- Unsere Verkäufer gehören alle schon zu den „Stars“. Wir brauchen kein Vertriebstraining. Lassen sie uns in Ruhe.
- Das hört sich fantastisch an, schicken sie mir bitte weitere Informationen.
- Wir wollen unsere Vertriebsquote steigern, wann haben Sie Zeit für ein persönliches Gespräch ?

Unser Vorschlag am _____ um _____

oder rufen Sie mich an am _____ um _____

- Ich/wir habe(n) Interesse an dem Workshop-Wochenende im Chiemgau
Schicken Sie mir bitte die Agenda.

Firma

Unterschrift