



Herrn
Ralf Meyer
Armin-Nass-Strasse 42

96465 Neustadt/Coburg

München, den 26. Mai 2006

**Verkaufstraining „Gesprächsaufbau zur Steigerung des
Aktienfondsabsatzes mit Pioneer Fonds“**

Sehr geehrter Herr Meyer,

Sie haben am 3. Mai 2006 und am 22. Mai 2006 in unserem Auftrag Verkaufstrainings bei einer unserer Partnerbanken durchgeführt. Als Teilnehmer konnte ich mich selbst von der hohen Qualität dieses Seminars überzeugen.

Es war erlebbar, dass Ihre Argumentation, Präsentation und die gesamte Vorgehensweise Ihrer eigenen Praxiserfahrung entspringt. Ihre Methodik auf Kundeneinwände zu reagieren ist durchweg praxisnah und einsetzbar. Es gelingt ihnen selbst komplexe Sachverhalte einfach und verständlich darzustellen.

Besonders hervorheben möchte ich, dass die Inhalte in einem Dialog erarbeitet wurden, sodass die Erfahrungen der Teilnehmer optimal mit einfließen konnten.

Durch dieses Training wurden die Mitarbeiter argumentationssicherer und souveräner im Verkauf und der Umschichtung von Aktienfonds. Positiv ist weiterhin, dass bei den Trainings die von Pioneer Investments und unserer Partnerbank verwendeten Unterlagen eingesetzt wurden.

Wir freuen uns, dass Sie uns für weitere Verkaufstrainings zur Verfügung stehen.

Mit freundlichen Grüßen

Markus Merkel
Sales Manager Banken

Brigitte Mares
Sales Banken