



Herrn  
Ralf Meyer  
Armin-Naß-Str. 42  
  
96465 Neustadt

Vorstand  
Reiner Türk / PK  
Telefon: 09771/9101-200  
e-mail: [vorstand@vrbank-nes.de](mailto:vorstand@vrbank-nes.de)

12. September 2005

Inhouse-Seminarreihe "aus der Praxis - für die Praxis" im 2. Quartal 2005

Sehr geehrter Herr Meyer,

nachdem auch unser Bereichsleiter Peter Kunze persönlich an Ihrer Seminarreihe in unserem Hause teilgenommen hat und sich von der hohen Qualität und der Praxisnähe überzeugen konnte, möchten wir Ihnen nochmal ausdrücklich für diese fünf effizienten Intervall-Trainingstage danken.

Es ist Ihnen in angenehmer Weise gelungen, unsere Privatkundenberater für die Themen Ihrer Seminarreihe zu begeistern und praxisgerechte Verkaufsansprachen mit entsprechender Einwandbehandlung zu trainieren. Die erlernten Vorgehensweisen werden praktiziert und führen seitdem zu starken Erfolgen bei der Umsetzung unseres VR-Checkup's im Privatkundenbereich.

Selbst bei den anschliessend von Ihnen durchgeführten "Training on the job" konnten Sie die Mitarbeiter - nach anfänglichen Bedenken - für die gemeinsamen Termine gewinnen. Die von Ihnen vorgeschlagenen Veränderungen im Kundengespräch wurden durchgängig als praktikabel und zielführend angesehen.

Besonders positiv hervorheben möchten wir noch, dass Sie bei den Trainings jeweils unsere im Hause verwendete Anlagestrategie und die entsprechenden Unterlagen eingesetzt haben. Dies förderte die Akzeptanz der Teilnehmer und den Erfolg bei der Umsetzung.

Wir freuen uns auf die weiteren zwei Trainingstage im Herbst mit Ihnen, um auch die Nachhaltigkeit der erfolgreichen Umsetzung der ganzheitlichen Beratung zu dokumentieren.

Mit freundlichen Grüßen

VR-Bank  
Rhön-Grabfeld eG

  
Reiner Türk

  
Michael Reif



Herrn  
Ralf Meyer  
Armin-Naß-Str. 42  
  
96465 Neustadt

Bereichsleiter Privatkundenbetreuung  
Peter Kurze / 173  
Telefon: 09771 9101-220  
e-mail: [wertpapiere@vrbank-nes.de](mailto:wertpapiere@vrbank-nes.de)

22. September 2004

Ihr Verkaufstraining zum Thema "Gesprächsaufbau beim aktiven Empfehlungsmanagement zur Gewinnung von Neukunden"

Sehr geehrter Herr Meyer,

nachdem ich am 12.08.2004 persönlich die Möglichkeit hatte an diesem Seminar teilzunehmen und mich von der hohen Qualität überzeugen konnte, möchte ich Ihnen nochmals ausdrücklich für diesen hochinteressanten Trainingstag danken.

Es ist Ihnen gelungen, die Teilnehmer für dieses Thema zu begeistern und bestehende Bedenken auszuräumen. Ihre Beispiele sind sehr praxisnah und die aufgezeigte Vorgehensweise ist in unserer Bank umsetzbar.

Sie haben durch Ihr Auftreten meine Vertriebsmitarbeiter überzeugt und sind Ihrem Motto "Ralf Meyer ... aus der Praxis - für die Praxis" gerecht geworden.

Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie uns für weitere Inhouse-Seminare wieder zur Verfügung stehen.

Mit freundlichen Grüßen

VR-Bank  
Rhön-Grabfeld eG

Peter Kurze