



Modul

Marktrelevante Aspekte des Firmenkundengeschäfts (Bank)

Preis
Details

Anmelde-Nr.

RT24-00048

Termin

27.11.2024 - 20.01.2025

1.950,00 €

Bronze 1.852,50 €

Silber 1.813,50 €

Gold 1.755,00 €

Platin 1.716,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
Führungskräfte und
Spezialisten

Die richtige Mischung macht
es! Dieses Modul bietet Ihnen
sowohl einen fundierten
Einstieg"e Grundlagen der
Analyse,"s Basiswissen der
maßgeblichen

Finanzierungsprodukte im
Firmenkundengeschäft, als
auch einen Überblick der
aktuellen Marktsituation sowie
der Herausforderungen für die
Kreditinstitute im Rahmen der

vertrieblichen
Aktivitäten. Erlernen sie das
notwendige Know-
how"tuellen Vertriebsmethoden
und reflektieren
bewährte,"r FinanzGruppe entwi-
ckelte, Konzepte und
Erkenntnisse aus
Verbundprojekten.

Wir beraten Sie gerne.



Michelle Schneider

Produktmanagerin

[+49 2602 14-174](tel:+49260214174)

michelle.schneider@adg-campus.de

Beschreibung

Das Firmenkundengeschäft einer Bank hat seine ganz eigenen Herausforderungen: Im Unterschied zum Privatkundenbereich bietet das Firmenkundengeschäft größere Vertriebschancen und damit höhere Umsatzpotenziale. Die Anforderungen an eine Leitungsfunktion im Firmenkundengeschäft sind jedoch facettenreich: Neben der fachlichen Expertise im Firmenkundengeschäft sind heute vor allem Kompetenzen zur Gestaltung von Veränderungsprozessen gefragt, ebenso Expertise zur Ertragssteigerung im Vertrieb. Zu den Erfolgsfaktoren gehören die Kenntnis aktueller Vertriebsmethoden und der Rückgriff auf bewährte, von der Finanzgruppe entwickelte Konzepte und Erkenntnisse aus Verbundprojekten.

Inhalte

- Vertrieb im Firmenkundengeschäft

- Vertrieb im Firmenkundengeschäft als Führungsaufgabe (hier in Auswahl):
 - Vertrieb im Firmenkundengeschäft als „Chefsache“!?
 - Grenznutzen von Delegation bei Firmenkunden
 - Einsatz von Vertriebsteams zur Effizienzsteigerung im Verkauf

- Geschäftsfelder und Vertriebsmodelle
- Rechtliche Rahmenbedingungen im Vertrieb im Firmenkundengeschäft
- Genossenschaftliche Partner und ihre Einbindung"n Vertriebsprozess

Nutzen

- Sie wissen, mit welchen Instrumenten und Methoden sie die Situation Ihrer Bank erheben, analysieren und gestalten können.
- Sie kennen wesentliche Parameter für die Gestaltung im Vertrieb.
- Sie erhalten einen detaillierten Überblick"n Entwicklungen im Firmenkundengeschäft.
- Sie erkennen und entwickeln Ihre Rolle im Firmenkundengeschäft.

Dozenten
