



Marktrelevante Aspekte des Firmenkundengeschäfts (Bank)

Buchungsnummer

RT24-00048

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte und Spezialisten

Die richtige Mischung macht es! Dieses Modul bietet Ihnen sowohl einen fundierten Einstieg in die Grundlagen der Analyse, in das 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 zu aktuellen Vertriebsmethoden und reflektieren bewährte, in der FinanzGruppe entwickelte, Konzepte und Erkenntnisse aus Verbundprojekten.

Veranstaltungsart

Modul

Dauer (in Tagen)

3

Termin

27.11.2024 - 20.01.2025

Preis

1.950,00 €

Bronze	1.852,50 €
Silber	1.813,50 €
Gold	1.755,00 €
Platin	1.716,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

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 die 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, in 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 in den 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 zu den Entwicklungen im Firmenkundengeschäft.

- Sie erkennen und entwickeln Ihre Rolle im Firmenkundengeschäft.

Dozenten

