ADG

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

14. Zertifizierte/r Leiter/-in Private Banking & Vermögensmanagement ADG

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST24-00995

Termin

14.10.2024 - 19.10.2024

4.540,00 €

Bronze **4.313,00 €**

Silber **4.222,20 €**

Gold **4.086,00 €**

Platin **3.995,20 €**

Diese Veranstaltung richtet sich an

Führungskräfte im Private Banking

Als Führungskraft im Private Banking ist von hoher Relevanz, regelmäßig Impulse für die strategische Ausrichtung und Strukturierung des Segments"halten,"e hohen Wachstums- und Ertragssteigerungschancen"tze n. Diskutieren Sie"serer Veranstaltung, wie Sie

Potenziale erschließen und ausschöpfen. Setzen Sie Ihr erworbenes Wissen sowie Ihre Erkenntnisse"r Praxis"d generieren Sie und Ihre Mitarbeiter höhere Erträge"r Betreuung Ihrer Kunden.

Wir beraten Sie gerne.

Lukas Fasel
Experte Projektmanagement, Arbeitsmethodik und Webinartechnologie
+49 2602 14-278
lukas.fasel@adg-campus.de

Beschreibung

Für Führungskräfte im Private Banking ist"chtig, die Positionierung im Markt, die organisatorischen Strukturen, die Beratungsabläufe, die Marktbearbeitung und auch die Mitarbeiterausrichtung permanent konsequent und effizient weiter"twickeln.

Unsere Zertifizierung richtet sich sowohl"fahrene Führungskräfte, die einen Qualifizierungsnachweis erwerben möchten, als auch an Kollegen die für künftige Führungsaufgaben in Geschäft mit vermögenden qualifiziert werden sollen. Wir vermitteln zusätzliches Know-how und Erfahrungen aus der Praxis,"s LeiterIn der Vermögenskundenabteilung die Entwicklung weiter voranzutreiben.

Für die Zertifizierung fertigen Sie anhand einer konkreten Themenstellung aus Ihrer Praxis im Laufe der Woche eine Präsentation an. Diese stellen Sie"tzten Tag vor und diskutieren Sie mit der Prüfungskommission.

Voraussetzungen:

Voraussetzung für den Erwerb des Abschlusses ist die Teilnahme"nem unserer Führungskompetenz-Formate oder der Nachweis vergleichbarer Kenntnisse (Berufserfahrung).

Wir bieten folgende Führungskompetenz-Formate an: Führen von Teams und Neu in Führung.

Mögliche Anerkennungen durch vorherige Qualifizierungen müssen mit der ADG im Vorfeld abgesprochen werden. Dafür sind die Inhalte und der Workload z. B. in Form eines Zertifikates, einzureichen.

Inhalte

Chancen, Potenziale und Kundenanforderungen

- Worauf kommt"ür eine Genossenschaftsbank bei einer Wachstumsstrategie bei vermögenden Menschen heute und künftig an?
- Welche Potenziale sind in Ihrem Marktgebiet und Ihrem Kundenbestand vorhanden?
- Wie lassen sich Alleinstellungsmerkmale aufbauen und im Vertrieb nutzen
- (Weiter-)Entwicklung einer tragfähigen Geschäftsfeldstrategie
- Planung und Steuerung des Geschäftsfeldes
- Zusammenarbeit mit dem Firmenkundenbereich

Vertriebsplanung und Steuerung

- Planung und Steuerung einer Wachstumsstrategie
- Der richtige Mix aus Ergebnis-, Aktivitäten- und Qualitätszielen
- Vertriebscontrolling auf Basis der entscheidenden Steuerungsfaktoren

Personal, Kompetenzentwicklung, Führung

- Von wertpapierorientierten Beratern"nanziellen Lebensbegleitern
- Unterschiedliche Betreuertypen: Anforderungsprofile"n Betreuer
- Nachhaltige Kompetenzentwicklung der Mitarbeiter
- Das Führungscockpit und erfolgreiche Führungsinstrumente"alifizierten Geschäft

Produkte und Leistungen

- Anforderungen"n leistungsfähiges Produkt- und Dienstleistungsspektrum"len relevanten Vertriebskanälen
- Von Kernleistungen über ergänzende Leistungen bis hin"ripheren Leistungen
- Make-or-buy-Entscheidungen

Praxisbericht eines Leiters Private Banking

- Erfahrungen beim Aufbau/Ausbau des Bereiches"ner Genossenschaftsbank
- Private Banking 2.0 als next step
- Erfahrungen bei der Umsetzung
- Zentrale Erfolgsfaktoren

Nutzen

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten weiterführende Impulse zur Ausrichtung und Strukturierung des Bereiches.
- Sie diskutieren Ideen und Ansätze,"e Potenziale Ihres Marktgebietes bei vermögenden Kunden noch stärker"schließen.
- Sie erhalten praxisgeeignete Umsetzungsideen durch den Austausch mit Ihren Kollegen anhand von Best-Practice-Beispielen.

Der Nutzen für Ihr Unternehmen:

- Die Teilnehmer übersetzen die Seminarinhalte über konkrete Transferskizzen"nkindividuelle Umsetzungsmöglichkeiten.
- Die Teilnehmer erarbeiten für ein Handlungsfeld einen konkreten Lösungsansatz für die Praxis.

Dozenten

Alexander Morof, AWADO Vertriebsberatung GmbH
Alexander Morof berät seit über 20 Jahren Banken und Asset Manager mit Schwerpunkt"r Vertriebsausrichtung- und management, insbesondere im PrivateBanking. Zudem ist er Autor zahlreicher Fachartikel und zweier Bücher.

Christian Schulz, Wertebank Münsterland

Robert Kerkhoff, Innovent consult GmbH & Co. KG