



# Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Zertifizierte/r Vertriebsleiter/-in ADG

Preis  
Details

Anmelde-Nr.

RT24-00180

**Termin**

22.01.2024 - 02.10.2024

9.000,00 €

**Bronze** 8.550,00 €

**Silber** 8.370,00 €

**Gold** 8.100,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an  
Führungskräfte und  
SpezialistInnen

Sie sind Vertriebsleiter/-in und  
wollen Ihre Fähigkeiten  
weiterentwickeln? Dann ist die  
Qualifizierung zur/m  
„Zertifizierte/n Vertriebsleiter/-  
in ADG“ genau das Richtige für  
Sie.

In diesem praxisnahen  
Programm lernen Sie, wie Sie  
Ihren Vertrieb effektiv steuern,

Ihre Kundenbindung erhöhen und Ihre Bank im Wettbewerb positionieren können. Nutzen Sie die Chance, von erfahrenen Trainern"rnen und sich mit anderen Vertriebsprofis auszutauschen.

Das Programm startet am 22.01.2024 mit einer Kick-Off Veranstaltung auf Schloss Montabaur.

Sichern Sie sich jetzt einen der begehrten Plätze und melden Sie sich an.

# Wir beraten Sie gerne.



Michelle Schneider  
Produktmanagerin

Telefon: (0 26 02) 14-1 74  
Mobil: 0151 28 29 51 55

[michelle.schneider@adg-campus.de](mailto:michelle.schneider@adg-campus.de)

## **Beschreibung**

Die Qualifizierung „Ausbildung zur/m Zertifizierte/n Vertriebsleiter/-in ADG“ wird seit Jahren erfolgreich durchgeführt. Es ist angelehnt an das anerkannte Qualifizierungsprogramm „Steuerung Vertrieb“ aus dem ehemals offenen Seminarprogramm der Akademie Deutscher Genossenschaften.

Schwerpunkt des Programms ist die Vermittlung von Kenntnissen zur wirksamen Steuerung des Vertriebs und zur stärkeren Anschlussfähigkeit und Kundenbindung der Banken.

## **Inhalte**

### Baustein I:

- Megatrends und deren Auswirkungen auf die Gesellschaft
- Experience Economy
- Überblick über aktuelle Verbundprojekte
- Rechtliche Rahmenbedingungen im Vertrieb □ Vertriebliche Kommunikation

- Geschäftsanbahnung
- Vertragsarten und Geschäftsabschluss
- Digitale Geschäfte und AGBs
- Protokollierung und Dokumentationspflichten
- Aufbewahrung und Löschung
- Werbung von Bankprodukten

#### Themenblock I / Online- Selbstlernphase I „Marke, Marktforschung und Online-Marketing“

- BVR Markendialoge
- Digitales Marketing
- Display und mobile Ads
- E-Mail Marketing
- Mobile Marketing
- Social Media Marketing
- Suchmaschinenoptimierung

#### Themenblock II / Online-Selbstlernphase II „Der Banken-Strategie-Prozess“

- Grundlagen Strategie-Entwicklung (inkl. MaRisk-Anforderungen) □ Strategische Analyse, Ziele und Implementierung
- Zielgruppenanalyse und Kundensegmentierung
- Vertriebserfolgssystem
- Digitale / Mediale Beratung
- Das Vertriebserfolgssystem zur Steuerung des Vertriebs
- Neue Rollen im Vertrieb

#### Bausteine II + III:

- Fallstudienbearbeitung und Transferaufgaben
- Operative Vertriebsplanung und -Steuerung
- Strategische Ziele und Steuerungsgrößen
- Potenzialermittlung / Abweichungs- und Ursachenanalyse
- Zielsystematik und Planungsablauf
- Marktbearbeitung
- Kundensegmentierung
- Betreuungs- und Beratungskonzepte
- Ansprachekonzepte
- VR-Banken / Omnikanalbank

Fallstudienbearbeitung und Transferaufgaben

Anwendung der Lerninhalte in Praxisbeispielen

Aufbau und Erweiterung der eigenen Methoden- und Kommunikationskompetenz

Beispielhafte Vorgehensweise"r jeweiligen Rolle anhand von Fallbeispielen

Entwicklung der individuellen Schritte"r Praxis

## **Nutzen**

Bei dem Qualifizierungsprogramm handelt"ch"n Blended Learning-Format, welches sowohl Selbstlernphasen als auch Präsenzphasen beinhaltet. Damit erweitern wir Ihre Möglichkeiten des orts- und zeitunabhängigen Lernens und reduzieren"e Abwesenheitszeiten am Arbeitsplatz. Außerdem werden durch den Einsatz neuer Lernformate die eigene Methodenkompetenz"gitalen Zeitalter gestärkt.

Erfahrungsaustausch, Perspektivwechsel und Networking der Teilnehmer/-innen sowie Theorie-Input, Praktiker-Vorträge und Praxisbezug durch erfahrene Referenten.

Der Themenmix und die erlebten Methoden können für die Tagesarbeit der Teilnehmer adaptiert werden und bereichern deren „Methodenkoffer“ an.

Sie setzen sich intensiv und strukturiert mit strategischen Fragestellungen des Vertriebs auseinander.

## **Dozenten**

virtuelle Phasen:

Hannes Bruch, GenoKom

Jana Peuster, GenoKom

Till Kettelhoit, GenoKom

Jan Gerke, GenoKom

Jens Drexler

RA Michael Hofstetter

Carsten Franz, PartnerDialog

Gabor Verheyen, 4P Consulting

Uwe Niermann, BankenImpuls

Gerd Thomsen, BankenImpuls

Ihre Dozenten"r Präsenz:

Gerd Thomsen, Banken!mpuls Consulting GmbH

Uwe Niermann, Banken!mpuls Consulting GmbH

---