

ADG-Webinar: Bargelddienstleistungen"r Filiale als Produkt verstehen

Buchungsnummer
ST0222-095

Diese Veranstaltung richtet sich an:
VorständInnen und Führungskräfte aus Vertriebssteuerung und Organisation

Sie wollen durch Produktorientierung"hr Effizienz im Barzahlungsverkehr kommen? Dann nehmen Sie"serem ADG-Webinar teil und lernen Sie den KundInnenbedarf kennen.

Entwickeln Sie mit unserem versierten Dozenten ein entsprechendes Leistungsangebot zu Marktpreisen in Ihrem Hause!

Veranstaltungsart
Webinar
Dauer (in Tagen)
1
Termin
04.03.2022 - 04.03.2022
Zu erreichender Abschluss
Teilnahmebescheinigung

Preis
235,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Das Bargeldhandling verursacht innerhalb von Banken erhebliche Kosten. Die Kosten nehmen im Durchschnitt 0,1 Prozent der DBS ein, im Maximum sogar 0,2 Prozent der DBS. Ca. 70 Prozent dieser Kosten entstehen"n Geschäftsstellen und stellen somit den wichtigsten Hebel bei der Kostenoptimierung dar.

Um diese Kosten"timieren, hat sich die Betrachtung von Bargelddienstleistungen als eigenständige Produkte als wichtiges Instrument"r Praxis herausgestellt. Bargeldprodukte müssen definiert, die Angebote dieser am Kundenbedarf ausgerichtet und die Preise über effiziente Abwicklungsformen gesteuert werden.

In unserem ca. 2-stündigen Live-Online-Seminar erhalten Sie Antworten auf diese Fragen: Wie erkennen Sie den KundInnenbedarf? Wie ermitteln Sie die Herstellungskosten? Wie legen Sie die Filialausstattung mit Kassentechnik unter Berücksichtigung der UVV-Kasse und der Definition von Soll-Preisen für Bargelddienstleistungen fest?

Inhalte

KundInnenbedarf erkennen

- Indikationen für den Bedarf an Bargelddienstleitungen
- Erhebung und Aufbereitung von Daten

Leistungsangebot definieren

- Bargeldprodukte definieren
- Standardisierung der angebotenen Bargeldprodukte"n Filialen

Technische Umsetzung der Bargeldprodukte

- Ausstattung der Filialen mit Kassen- und SB-Technik definieren
- Berücksichtigung UVV-Kasse
- Filialplanung

Preise für Bargeldprodukte

- Marktpreise definieren
- Hürden und deren Überwindung
- Interne und externe Kommunikation

Nutzen

- Sie lernen ein ganzheitliches Vorgehensmodell zur Implementierung von Bargeldprodukten kennen.
- Sie erfahren, wie der tatsächliche Kundenbedarf an Bargelddienstleistungen ermittelt werden kann.
- Sie erhalten wichtige Hinweise für kosteneffiziente Ausstattung mit Kassen- und SB-Technik.
- Sie lernen wichtige Grundlagen für die Planung von Austauschmaßnahmen im SB-Umfeld im Zuge von Systemumstellungen kennen.

Dozenten

Thomas Birnstein, P3N Beratungs GmbH

Thomas Birnstein war mehrere Jahre"nem regionalen Kreditinstitut u.a. für die strategische Ausrichtung, Optimierung und operative Steuerung der Bargeldlogistik verantwortlich. Seit 2008 leitete Thomas Birnstein im Rahmen seiner GF-Tätigkeit mehr als 70 Reorganisationsprojekte mit unterschiedlichsten Aufgabenstellungen im Kontext der gravierenden Veränderungen"esem Umfeld. Er entwickelte dabei u.a. ein Kennzahlensystem für ein externes und internes Benchmarking der vertrieblichen und betrieblichen Bargeldlogistik.