



Erfolgstreiber Firmenkundengeschäft: Wirksame Gestaltung und Praxisdialog

Buchungsnummer
ST0222-241

Diese Veranstaltung richtet sich an:
VorständInnen und Führungskräfte

Was funktioniert wie gut im Firmenkundenvertrieb? Wie arbeiten die anderen?

Besuchen Sie dieses Seminar für Führungskräfte und erleben Sie im Austausch mit Kollegen Mittel und Wege, um Ihren

Erfolg im Kundengeschäft abzusichern und sich zukunftsicher positionieren.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2

Termin

28.03.2022 - 29.03.2022

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.565,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Die bedeutendste Ertragssäule Erfolg versprechend weiterentwickeln!

Die anhaltende Niedrigzinsphase hat das Firmenkundengeschäft zur bedeutendsten Ertragssäule der Genossenschaftsbanken gemacht. Unterstützt wurde diese Entwicklung durch eine sehr gute Konjunktur, geringste Risikokosten und die RWA-Reduktionsprogramme der Großbanken.

Steigende Eigenkapitalanforderungen und zusätzlicher Renditedruck erfordern aber auch künftig eine Optimierung des gesamten Geschäftsfeldes und aller Segmente. Im Mittelpunkt stehen dabei die Kosten und der Eigenkapitaleinsatz.

Diskutieren Sie im Rahmen unserer Veranstaltung mit Kollegen über Erfolg versprechende Ansätze, das Firmenkundengeschäft weiter zu optimieren und den Erfolgskurs zu halten.

Inhalte

- Ausgangslage
- Was zeichnet das Firmengeschäft im Status quo aus, welche Entwicklungen sind zu erwarten?
- Wo liegen die zentralen Handlungserfordernisse und Chancen?

- Konzeptionelle Grundlagen
 - Wie sehen wirksame Beratungs- und Betreuungsorganisationen für Firmen und Unternehmenskunden, deren Inhaber und Leistungsträger aus?
 - Welche Ansätze zur Geschäftskundenbetreuung (neu: Geschäftskundencenter „GKC“) sind Erfolg versprechend und tragen den BWL-Realitäten Rechnung?
 - Welche Rolle spielt die Digitalisierung der Kundenbeziehung und wie kann diese gestaltet werden?
 - Wie kann die Nettomarktzeit ausgebaut werden, wie gelingt die regionale Markterschließung besser?
 - Welche Chancen zur Ertragsverbesserung bieten das Pricing der Bank?
 - Welche Rolle und Aufgabe haben die Führungskräfte, um den Veränderungsprozess erfolgreich zu gestalten?

- Praxisbericht / Transfer

Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick über die Entwicklungen im Firmenkundengeschäft und setzen sich mit der eigenen Situation aktiv auseinander.
- Sie diskutieren gemeinsam mit KollegInnen, losgelöst von Lehrmeinungen und üblichen Konzepten, pragmatische und erfolgsversprechende Ansätze zur Weiterentwicklung Ihres eigenen Firmenkundengeschäftes.
- Sie bekommen im Praxisteil ein Erfolgsmodell vorgestellt und können die Erfolgstreiber und Klippen der Umsetzung gemeinsam mit dem Verantwortlichen der Bank reflektieren und eine Anwendung für Ihr eigenes Haus bewerten.
- Sie haben die Gelegenheit, eigene Themen und Fragen mit der Diskussion einzubringen.

Dozenten

Hans-Joachim Schettler, CONFIDUM Financial Management Consultants AG

Banker, Absolvent der Führungsakademie ADG. Seit 1994 Consulting für Banken/Vers., langjährige Begleitung des Top-Managements in Strategie, Marketing und Vertrieb. Dozent an der Sparkassen-Hochschule in Bonn (D) und ADG Montabaur (D)