



9. Zertifizierte/r VertriebssteuererIn ADG - Controlling und Vertrieb gemeinsam stärken

Buchungsnummer
RT0222-010

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte und SpezialistInnen aus den Bereichen Vertrieb und Steuerung, die im Rahmen ihrer Zuständigkeit für die Vertriebssteuerung"rem Haus verantwortlich sind

Sie sind ControllerIn in Ihrem Hause und möchten noch stärker für die Belange des Vertriebs sensibilisiert werden? Sie sind für den Vertrieb verantwortlich und wollen mit Ihrem ControllerIn auf

Augenhöhe diskutieren? Diese Veranstaltung versetzt Sie z. B. in die Lage, die Grundlagen und Instrumente der Vertriebssteuerung zu verstehen und diese unter Berücksichtigung der aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen anzuwenden. Sie entwickeln ein ganzheitliches Verständnis für eine integrierte Vertriebssteuerung.

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

10

Termin

04.04.2022 - 03.06.2022

Zu erreichender Abschluss

Zertifikat

Preis

8.215,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Eine langanhaltende Niedrig- und Negativzinsphase, die flache Zinsstrukturkurve und damit fehlende Erträge aus der Fristentransformation belasten seit Jahren die Ergebnisse der Banken. Diese müssen sich daher im Kundengeschäft noch stärker positionieren. In unserem Qualifizierungsprogramm entwickeln und trainieren Sie ein ganzheitliches Verständnis für Vertriebssteuerung im operativen Bereich und im Controlling.

Für die Zertifizierung absolvieren Sie am letzten Tag des zweiten Moduls eine mündliche Prüfung.

Inhalte

Teilnahmevoraussetzungen sind die spezifische Kompetenznachweise im Rahmen der GenoPE oder vergleichbare Kenntnisse im selben Bereich.

Inhaltsschwerpunkt Baustein 1

Grundlagen der Vertriebssteuerung in Banken

- Terminologie, Vertriebsstrategie, Vertriebsorganisation, Vertriebsprozesse (Beratungsqualität, Aktivitätensteuerung, Kampagnen)
- Mehrdimensionale Kundensegmentierung
- Fallstudie Teil 1: Genobank eG - KundInnen- und wertorientierte Vertriebssteuerung

Aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen

- MaRisk, InstVergV, WpHG

Grundlagen des Vertriebscontrolling in Banken

- Der Vertriebscontrollingprozess
- Potenzialorientierte Planung
- LEV-System
- Fallstudie Teil 2: Genobank eG - KundInnen- und wertorientierte Vertriebssteuerung

Vertriebscontrolling im Umfeld der Marktzinsmethode

- Grundmodell der MZM

- Barwertkonzept
- Kundengeschäftskalkulation
- Margentableau
- Reportingsystem
- Forecast
- Kennzahlensysteme
- Fallstudie Teil 3: Genobank eG - KundInnen- und wertorientierte Vertriebssteuerung

Werteorientierte Vertriebssteuerung: Das Q3 Modell

BVR-Projekt Vertriebsplanung und -steuerung im Omnikanalmodell

Inhaltsschwerpunkt Baustein 2

Vertriebs-Controlling und Gesamtbanksteuerung mit VR-Control und ViPS

- Deckungsbeitragsrechnung in VR-Control, Parametrisierung, Leistungsstörungen, Datenabgleich
- Konditionsfindung
- Kennzahlen und Reporting, Anwendungsbeispiele mit ViPS und IDA.
- Datenquellen und -aufbereitung für ViPS
- Vorgaben aus MaRisk, Erfüllung aufsichtsrechtlicher Anforderungen im Vertriebscontrolling

Kalkulation von Geschäften mit nicht-deterministischen Zins- und Kapitalverläufen, Ablaufdefinitionsprofile, Ausgleichszahlungen

Das Omnikanalmodell aus Kundensicht - VR-Networld

Kunden- und Wertorientierung im Vertriebs-Controlling

- KundenInnenorientierung aus Sicht von Marketing und Unternehmenssteuerung
- Wertorientierung: Shareholder-Value versus Stakeholder Value-Konzept
- Limitationen der Marktzinsmethode
- Operationalisierungskonzepte zur Kunden- und Wertorientierung
- Steuerungskennzahlen aus der Bankpraxis
- Fallstudie Teil 4: Genobank eG - Kunden- und wertorientierte Vertriebssteuerung

Operationalisierung und Bewertung qualitativer Steuerungskennzahlen

- Der Zusammenhang zwischen Beratungsqualität, Kundenzufriedenheit und Deckungsbeitrag
- Messung von Beratungsqualität und Kundenzufriedenheit
- Einbindung qualitativer Steuerungskennzahlen"s Kennzahlensystem
- Fallstudie Teil 5: Genobank eG - Kunden- und wertorientierte Vertriebssteuerung
- Abschlusspräsentation Fallstudie: Genobank eG: Kunden- und wertorientierte Vertriebssteuerung

Termine:

ST0222-098 | 9. Zertifizierte/r VertriebssteuererIn ADG - Baustein 1

04.04. - 08.04.2022

Seminar

ST0222-099 | 9. Zertifizierte/r VertriebssteuererIn ADG - Baustein 2 + Kompetenznachweis

30.05. - 03.06.2022

Seminar

Nutzen

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten ein ganzheitliches Verständnis für die unterschiedlichen Sichtweisen von Controlling und Vertrieb auf die Steuerung des Kundengeschäfts.
- Sie kennen die Grundlagen und Instrumente der Vertriebssteuerung in Banken.
- Sie können diese unter Berücksichtigung aufsichtsrechtlicher Rahmenbedingungen anwenden.
- Sie kennen die Stärken und Limitationen der Marktzinsmethode bei der Steuerung wertorientierter und qualitativer Unternehmensziele.
- Sie entwickeln ein ganzheitliches Verständnis für eine/e Gesamtbanksteuerung integrierte Vertriebssteuerung.
- Sie sind/r Lage, mithilfe von Anpassungen im Vertriebssteuerungskonzept und der Einbindung anreizoptimaler Steuerungskennzahlen"stehende Kennzahlensysteme ein kunden- und wertorientiertes Steuerungskonzept in Ihrer Bank umzusetzen.

Der Nutzen für Ihr Unternehmen:

- Sie haben hauseigene SpezialistInnen, welche die aufsichtsrechtlichen und betriebswirtschaftlichen Gegebenheiten zur Integration der Vertriebssteuerung"e Gesamtbanksteuerung kennen.
- Ihr/e VertriebssteuererIn unterstützt Sie als ModeratorIn"len Fragen der wertorientierten Vertriebsplanung und -steuerung, insbesondere bei der Ableitung geeigneter quantitativer sowie qualitativer Kennzahlen aus der Unternehmens- und Vertriebsstrategie.
- Ihre Bank wird dadurch"e Lage versetzt, zusätzliches Ertragspotenzial mithilfe einer mehrdimensionalen

KundInnensegmentierung"kennen und mit einem kunden- und wertorientierten Vertriebscontrollingprozess die Erträge im KundInnengeschäft"eignern.

Dozenten

Thomas Geißdörfer, Raiffeisen Spar + Kreditbank eG

Horst Winkler, Raiffeisen Spar + Kreditbank eG

Birgit Rathmann, VR-NetWorld GmbH

Professor Dr. Jens Kleine, Steinbeis-Hochschule Berlin

Sowie weitere DozentInnen.