



Marktrelevante Aspekte des Privatkundengeschäfts (Bank)

Buchungsnummer
RT0222-034

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte und Spezialist:innen

Mit gezieltem Know-how
bleiben Sie
wettbewerbsfähig! Die
Erwartungen Ihrer KundInnen
an Ihre fachliche und
verkäuferische
Kompetenz und damit
auch"e Dienstleistungsorientier

ung Ihrer Bank wächst. Stellen Sie sich kompetent auf! In diesem Modul aktualisieren Sie Ihr Fachwissen im Privatkundengeschäft und vertiefen Ihre Kenntnisse"sgewählten Bereich, die für Ihre tägliche Arbeit unverzichtbar sind. Darüber hinaus bauen Sie notwendige personalwirtschaftliche und führungspsychologische Kompetenzen auf.

Termin

13.03.2023 - 28.04.2023

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Workload (in h)

30

Preis

1.890,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Sich vom Wettbewerb abzusetzen, spielt heute eine wichtige Rolle - vor allem im Privatkundengeschäft. Kund:innen stellen zunehmend wachsende Anforderungen an die fachliche und verkäuferische Kompetenz von BeraterInnen und an die Dienstleistungsfähigkeit ihrer Bank.

Bauen Sie mit diesem Modul zunächst die für Ihre Aufgabe nötigen personalwirtschaftlichen und führungspsychologischen Kompetenzen auf. Aktualisieren Sie im nächsten Schritt Ihr Fachwissen im Privatkundengeschäft auf und vertiefen Sie Ihre Kenntnisse in ausgewählten Bereichen, die für Ihre tägliche Arbeit unverzichtbar sind.

Inhalte

- Vertrieb im Privatkundengeschäft
- Verkaufspsychologische Herausforderungen für Ihre Mitarbeiter:innen
- Verkauf am POS als Führungsaufgabe (hier in Auswahl):
 - Training on the Job als Führungsaufgabe
 - Frustration im Vertrieb und Ihre Rolle als Vorgesetzte/r
 - Weiterbildung im Vertrieb
 - Incentives und andere Motivationsstrategien
- Geschäftsfelder und Vertriebsmodelle

- Rechtliche Rahmenbedingungen im Vertrieb

- Genossenschaftliche Partner und ihre Einbindung"n Vertriebsprozess

Nutzen

- Lernen Sie die erfolgskritischen Aspekte für die strategische Ausrichtung des Privatkundengeschäfts kennen.

- Erfolgsfaktoren der operativen Umsetzung, insbesondere mit dem Fokus auf Mitarbeiter:innen, ergänzen den strategischen Teil.

- Sie schulen nachhaltig Ihre Führungskompetenz.

Dozenten

Nils Schmidt, compentus/ gmbh, Münster

Nils Schmidt ist, als Partner zeb, Geschäftsführer bei compentus. Genossenschaftsbanken beraten in Strategie, Vertrieb, Personal u. Kultur auf Basis genossenschaftlicher Werte ist seine Leidenschaft. Führungskräfteentwicklung und Nachhaltigkeit liegen ihm am Herzen.