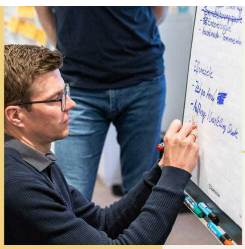
ADG



Erfahrungsaustausch VertriebsleiterIn

Buchungsnummer
ST22-00142

Diese Veranstaltung richtet sich an:
VertriebsleiterInnen

In unserer turbulenten Zeit passiert"el; nicht zuletzt die Veränderungen aus zwei Jahren Pandemie oder der jüngsten Ereignisse bringt Unsicherheiten, Erneuerungen, Umdenken und flexibleres Handeln mit sich.

Wir haben uns daher überlegt, Ihnen als VertriebsleiterIn eine neue Plattform"eten.

Raum"ben für die Themen, die Sie im Vertrieb bewegen und umtreiben.

Netzwerkmöglichkeiten"ben, die Ihnen zeigen, dass Sie mit Ihren Herausforderungen nicht alleine dastehen – und durch das gemeinsame Betrachten und Erarbeiten praktikable Lösungen bringen.

Veranstaltungsart
Seminar
Dauer (in Tagen)

2
Termin
20.07.2022 - 21.07.2022
Zu erreichender Abschluss
Teilnahmebescheinigung

Preis
1.490,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung
Melden Sie sich gerne mit Ihren Fragen und Anregungen bei teresa.goerg@adg-campus.de

Inhalte
Die inhaltlichen Schwerpunkte des Erfahrungsaustauschs legen wir mit Ihnen vor Ort fest. Somit ist gewährleistet, dass"nen aktuellen Bezug"n Themen gibt.

Mögliche Themen zu Neuerungen, Entwicklungen und Fragestellungen ergeben sich aus den folgenden Oberbegriffen:

- Omnikanalplattform / Program One
- Datengestützter Vertrieb
- Effizienzsteigerung im Privatkundengeschäft
- Servicekunden optimal clustern, bearbeiten und Potenziale heben
- Kundenzuordnung KDC (Geschäftskunden / Gewerbekunden / Privatkunden)
- Ertragschancen heben
- Neue Geschäftsfelder und Potenziale

Nutzen
- Durch die einheitliche Teilnehmergruppe vertiefen Sie die zentralen Themen.
- Aufbauend auf Ihrem fundierten Wissen erweitern Sie Ihre Kenntnisse systematisch – dies"len Entwicklungsstufen.
- Sie lernen anhand von Praxisbeispielen die Stolpersteine und Fallstricke bei der Umsetzung der Themenstellungen aus der Qualifizierungsreihe „ZertifizierteR VertriebsleierIn“ kennen und erarbeiten

anschließend gemeinsam effiziente Lösungen.

- Sie haben die Möglichkeit, mit den anderen TeilnehmerInnenn die Vor- und Nachteile der aktuellen Ausrichtung und des Leistungsportfolios Ihres Bereichs"skutieren. Profitieren Sie"m Feedback der Gruppe. Gleichzeitig bekommen alle TeilnehmerInnen wertvolle Anregungen für die wirksame Darstellung Ihrer Verantwortungsbereiche"r eigenen Bank.

Dozenten

Michael Mühlhahn, BankenImpuls Consulting GmbH

Jan Kilzer, BankenImpuls Consulting GmbH