



Ertragreiches Geschäft mit FreiberuflerInnen

Buchungsnummer
ST22-00049

Diese Veranstaltung richtet sich an:
VorständInnen und Führungskräfte

Wachsende Zielgruppe mit besonderen Ansprüchen!

Wie viele KundInnen Ihrer Bank
sind eigentlich
FreiberuflerInnen?

Möglicherweise weniger, als
Ihnen aus Vertriebs- und

Imagegründen recht sein kann.
Denn FreiberuflerInnen haben
sich als wachsende, lukrative
Kundengruppe erwiesen,
die ihrem jeweiligen Umfeld als
Multiplikatoren wertvolle
Dienste leisten.

Erfahren Sie selber
Veranstaltung, wie Sie mehr
FreiberuflerInnen für Ihre
Leistungen interessieren, als
KundInnen akquirieren und
dauerhaft an Ihr Haus binden
können!

Seminar

Dauer (in Tagen)

2

Termin

26.09.2022 - 27.09.2022

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.565,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden in Ihren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Anhand von Praxisbeispielen und Fallstudien erarbeiten Sie alle Bausteine für die Entwicklung und Optimierung eines auf Ihr Haus abgestimmten Vertriebssystems. Die Veranstaltung ist konsequent praxisorientiert angelegt.

Profitieren Sie von jahrelangem Expertenwissen unserer beiden Dozenten, die individuell auf Ihre Wünsche eingehen werden. So nehmen Sie ein Konzept mit, das Sie in Ihrem Haus sofort umsetzen können.

Inhalte

- Die Zielgruppe „Freie Berufe“
 - Das Marktpotenzial in Deutschland
 - Merkmale und Besonderheiten der FreiberuflerInnen
 - Ihre Erwartungen an eine Bank
- Strategische Rahmenbedingungen
 - Erfolgsfaktoren eines Marktsegment
 - Feinsegmentierung nach Berufsgruppen
- Vertriebsorganisation
 - Zuständigkeit für das FB-Segment
 - Organisationsvarianten
 - Eigene Betreuungseinheit für „Freie Berufe“ (Das Freiberufler-Zentrum)
- Der FB-Betreuer
 - Der FB-Betreuer – „Hausarzt“ für alle finanziellen Angelegenheiten
 - Aufgaben und Anforderungsprofil eines FB-Betreuers
 - Das Co-Betreuungsmodell
- Betreuungskonzeption für Freie Berufe
 - Zielgruppenadäquate Kundenansprache
 - Ansätze zur Geschäftsintensivierung
 - Das Lebens- und Erwerbsphasenkonzept
 - Das FB-Jahresgespräch
- Gezielte Neukundengewinnung
 - Elemente des Akquisitionskonzepts
 - Auswahl der Wunschkunden
 - „Türöffner“, „Aufhänger“
 - After Sales Service
- Zielgruppenspezifische Produktpolitik
 - Segmentspezifische Produktbündel („Paketlösungen“)
 - Digitalisierungsstrategie: Onlineprodukte und Onlineservices
- Vertriebsunterstützung

- Zielgruppengerechte Kundenunterlagen
- Berufsgruppenspezifische Veranstaltungen
- Kooperation mit Standesvertretungen
- Die Betreuungsqualität erlebbar machen

Nutzen

- Sie bekommen wichtige Hintergrundinformationen und Kenntnisse über die Besonderheiten der Zielgruppe „Freie Berufe“.
- Sie erarbeiten und diskutieren Wege zur nachhaltigen Ertragssteigerung im Geschäft mit FreiberuflerInnen.
- Sie erhalten einen Überblick über erfolgreiche Vertriebsansätze im Marktsegment „Freie Berufe“.

Dozenten

Prof. Dr. Anton Schmoll

Thomas Falkenrodt