ADG-Webinar: Update zum Werbe-, Social-Media- und Datenschutzrecht"r Bank

Buchungsnummer
ST22-00409

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte

Soziale Medien sind im Zeitalter von Digitalisierung nahezu unverzichtbar geworden denn sie stellen einen wichtigen Kanal dar, über den man mit KundInnen bzw. potenziellen KundInnen"nen Dialog treten

kann. Hier lernen Sie, wie Sie Ihr Potenzial mit der richtigen Strategie nutzen,"m Megatrend folgen"önnen, und wie Sie das KundInnenerlebnis mit dem nötigen Know-how steigern.

Veranstaltungsart
Webinar
Dauer (in Tagen)
0,3
Termin
24.11.2022 - 24.11.2022
Zu erreichender Abschluss
Teilnahmebescheinigung
Workload (in h)
14.00 - 15.30 Uhr

Preis
315,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Hybrides Vertriebsmodell – digitale Formate zielgerichtet mit persönlicher Beratung kombinieren

Mehr und mehr BankkundInnen nutzen digitale Plattformen – auch für Ihre täglichen Bankgeschäfte.

Das gilt nicht nur für die junge Generation zwischen 16 und 29 Jahren, auch die Kunden 50+ sind heute digital-affiner als noch vor einigen Jahren.

Die „klassische“ Bankfiliale wird heute deutlich weniger frequentiert und"bt Kundengruppen, die ganz darauf verzichten würden. Zum anderen sind immer mehr Zielgruppen"zialen Medien wie LinkedIn, Xing oder Facebook aktiv. Darüber hinaus nimmt der Trend zur Recherche von Finanzthemen stetig zu.

Der Ausbau der eigenen Vertriebsstrategie hin"nem hybriden Ansatz gewinnt damit immer mehr an Bedeutung. Wie kann ein möglicher Social Media-Ansatz Ihren Vertrieb ergänzen? Welche Herausforderungen gilt es, dabei"istern? Wie sehen die ersten konkreten Umsetzungsschritte aus?

Diese und weitere Fragen, die für eine erfolgreiche Digitalstrategie wichtig sind, werden"esem Webinar erarbeitet.

Inhalte

Bedeutung, Nutzen und Reichweite digitaler Plattformen

- Überblick zu Merkmalen, Nutzergruppen und Inhalten einzelner Plattformen
- Content vs. Entertainment: Womit lässt sich Reichweite erzeugen?

Handlungsfelder erkennen

- Digitale Kanäle erlebbar machen
- Auf- und Ausbau digitaler Expertise
- Für neue Kundengruppen sichtbar und relevant werden

Digitale Formate"n Vertriebsalltag einbinden

- Professionelle Videokonferenz mit einfachen Mitteln effektiv umsetzen
- Nutzen von Kurz-Videos, Tutorials und Podcasts
- Eigene Community-Plattform als Chance zur Kundengewinnung

Wichtige Umsetzungsschritte

- Digitales Mindset entwickeln – was gehört dazu?
- Notwendiges Know-how und technisches Setup – Was gilt es,"achten?
- Umsetzungsteam finden – „do's and dont's"
- Steuerungsinstrumente definieren – Wie lässt sich eine Digitalstrategie nachhaltig etablieren?

Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick über Bedeutung und Nutzen relevanter Social-Media Plattformen und welche Zielgruppe sie worüber erreichen
- Sie lernen wichtige Methoden-Bausteine zur Umsetzung einer eigenen Digitalstrategie kennen
- Sie erlangen Grundkenntnisse zur Content-Aufbereitung und erforderlicher Technik
- Sie bekommen Einblicke"nkrete Umsetzungselemente (Video, Podcast, Webkonferenz)

Dozenten

Stefan Maas, Maas Rechtsanwälte Köln