



## Vorstandskompetenz Vertrieb

Buchungsnummer  
**RT22-00055**

Diese Veranstaltung richtet sich an:  
**VorständInnen**

Passt Ihre Vertriebsstrategie  
noch zu Ihnen und"n aktuellen  
Herausforderungen?

Unsere neue  
Vorstandskompetenz Vertrieb  
ist darauf ausgerichtet, dass  
Sie Ihre Vertriebsstrategie

hinterfragen und -"ötig - neu ausrichten. Die DozentInnen und PraktikerInnen diskutieren mit Ihnen und befähigen Sie dazu am Puls der Zeit" in und zukunftsgerichtet, individuell auf Ihr Haus abgestimmt," e Umsetzung" mmen.

Veranstaltungsart

**Qualifizierungs-/ Managementprogramm**

Dauer (in Tagen)

**4,90**

Termin

**21.10.2022 - 04.04.2023**

Preis

**5.365,00 €**

Aktions- und Gutscheincodes werden iteren Bestellprozess berücksichtigt.

## **Beschreibung**

Erfolgreicher Vertrieb ist das Lebenselixier der Genossenschaftsbanken. Jedes Haus hat eine Vertriebsstrategie. Welches sind aber kurz- und mittelfristigen Zeitkorridor die vertrieblichen Bausteine, die mit einem überschaubaren Aufwand deutlich bessere Vertriebsergebnisse bringen können. Eine klare, umsetzbare Vertriebsstrategie muss individuell auf die spezifischen Kundenbedürfnisse des Hauses abgestimmt sein. Klar ist: es gibt ein umfangreicher Werkzeugkasten des BVR zur Verfügung. Viele Hilfsmittel der ATRUVIA sind einsatzfähig. Es muss strategisch gesteuert werden, welche Bausteine wann für welche Kunden ertrags- und aufwandsoptimiert eingesetzt werden. Welche Schritte sind die richtigen - damit die Mitarbeiter diese als echte Unterstützung sehen, nicht überfordert werden und die Schritte mit Begeisterung umsetzen.

Die Frage ist, wie findet das Management die richtigen Schritte in einem bewältigbaren Umfang in der derzeitigen Vertrieb noch erfolgreicher gestalten.

## **Inhalte**

Auftakt-Webinar am 21.10.2022 (10:00 - 11:30 Uhr):

Erfolgstreiber im Omnikanalvertrieb:

- Wirkungszusammenhänge im Omnikanalvertrieb - was ist „nice to have“ und was sind mögliche Erfolgstreiber?
- Was bewegt Sie ganz konkret bei der Aktualisierung Ihrer Vertriebsstrategie?

Auf Wunsch führen wir mit Ihnen nach dem Auftakt-Webinar ein einstündiges Online-Vertriebsaudit durch. Dadurch können wir in den nachfolgenden Schritten noch besser auf Ihre individuelle Situation eingehen.

Webinar I am 24.11.2022 (15:00 - 16:30 Uhr)

Anforderungen an aufwands- und ertragsoptimierten modernen Vertrieb

- Priorisierung der Themenvielfalt „Vorstandskompetenz Vertrieb“.
- Thesen im Vertrieb, konkrete Inhalte der nachfolgenden Hybridbausteine

Hybrid- Baustein 1 vom 23.01. - 24.01.2023

Die zusammenhängenden vertrieblichen, organisatorischen und technischen Komponenten des Vertriebs und deren Auswirkungen auf die Ressourcen. Lösungsansätze für die Begeisterung der verantwortlichen Führungskräfte.

- Abstimmung der Vertriebsthemen (auf strategischer Vorstandsebene).
  - Themen wie Vertriebsorganisation, Grundlagen Filialkonzepte, potenzialorientierte Kundensegmentierung, Bausteine Vertriebsplattform müssen aufeinander abgestimmt werden.

- Die unterschiedlichen Umsetzungsgeschwindigkeiten ergeben sich aus dem jeweiligen Status des teilnehmenden Kreditinstitutes. Ein Erfolgstreiber ist es, wenn die umsetzungsverantwortlichen Führungskräfte von den strategischen Rahmenbedingungen begeistert sind. Wie wird diese Begeisterung geschaffen?

Am ersten Abend werden PraxisreferentInnen Umsetzungserfolge präsentieren.

Hybrid-Baustein II vom 06.03. - 07.03.2023

Konkrete Umsetzungsplanung - Arbeitspakete für die Führungskräfte - Begeisterung für die Umsetzung schaffen

In Hybridbaustein 2 brauchen die VorständInnen konkrete Handlungsrahmen, damit sie einzelne Maßnahmenpakete für die Umsetzung verantwortlichen Führungskräfte delegieren können. Ein Werkzeugkasten, dass die VorständInnen Ihre Führungskräfte begeistern können, wäre hilfreich. Nur durch hohe Eigenmotivation der Führungskräfte und Mitarbeiter wird eine zügige und erfolgsversprechende Umsetzung gelingen können.

Am ersten Abend werden PraxisreferentInnen Umsetzungserfolge präsentieren.

Webinar II am 04.04.2023

Umsetzungsbeispiele von PraktikerInnen

Präsentation der gestarteten oder bereits umgesetzten Projekten von TeilnehmerInnen aus dem Format „Vorstandskompetenz Vertrieb“

## **Nutzen**

- Sie erfahren, welche Vertriebsbausteine Ihnen einen tatsächlichen Mehrwert schaffen können und wie Sie Ihre Vertriebsstrategie auf die Erfolgstreiber fokussieren können.
- Sie können konkrete Arbeitspakete formulieren, damit Sie auf die sich verändernden Kundenwünsche zielgenau reagieren können, "Lücken" füllen.
- Sie können anhand der ausgearbeiteten Strategie effizient Vertriebsserfolge umsetzen.
- Sie sind in der Lage, einen für Sie individuellen Umsetzungsfahrplan zurechtzulegen, der auf Ihre Bedürfnisse und Ihre Geschwindigkeit abgestimmt ist - evolutionär passend zu Ihrem bereits erfolgreichen Vertrieb.
- Weniger ist mehr - Ihre Bausteine in Ihrer Omnikanalplattform, in Ihrer Priorität, sind die Erfolgstreiber.

## **Dozenten**

Hans-Peter Baierl, Senior-Consultant Finanzdienstleister

Uwe Niermann, Geschäftsführender Gesellschafter BankenImpuls GmbH

Alexander Burggraf, Volksbank Rhein-Lahn-Limburg eG

Diverse Praktiker Bankvorstände / Vertriebsleiter (Praxismodule)