ADG

Digitale Transformation im Vertrieb

Buchungsnummer
ST23-00245

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte

Sie wollen Ihre Vertriebskanäle optimieren? In unserem Seminar entwickeln Sie praktische Umsetzungsideen für eine Multi-Channel-Strategie und kennen die aktuellen Trends. Außerdem können Sie die Bedeutung des

Omnichannel-Vertriebs einschätzen. Mit praktischen Umsetzungsideen können Sie die Zukunft Ihrer Bank aktiv gestalten.

Veranstaltungsart
Seminar
Dauer (in Tagen)
3
Termin
28.08.2023 - 30.08.2023
Zu erreichender Abschluss
Teilnahmebescheinigung

Preis
2.180,00 €

Gold **1.962,00 €**

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Die Genossenschaftsbanken stehen vor der großen Herausforderung, einerseits ihre stationären Vertriebskanäle"dernisieren, andererseits aber auch der Abwanderung der Kunden mithilfe neuer mobiler und technologiegestützter Angebote erfolgreich entgegenzuwirken.

Im Mittelpunkt der verbundweiten Projekte steht die Verzahnung der stationären mit den digitalen Vertriebskanälen. Laut BVR erfolgen 98 Prozent aller Kontakte über Online-Kanäle, aber nur 5 Prozent aller verfügbaren Budgets werden dort vergeben. Die Konsequenz: Genossenschaftsbanken sollten die Integration der Vertriebskanäle „Internet“ und „App“ noch stärker vorantreiben,"m veränderten Kundenverhalten gerecht"rden.

Stellen Sie sich der Herausforderung, einen sinnvollen Vertriebswege-Mix"stalten und Ihren MitgliederInnen und KundInnen möglichst einfach und kostengünstig geeignete Zugangswege zu Ihrer Bank"eten.

Inhalte

- Besprechung detaillierter Analysen aktueller Trends aus Kunden-, Wettbewerbs- und Umfeldperspektive im Omnikanalvertrieb
- Vorstellung und Diskussion der BVR-Inhalte zum Thema Omnikanalstrategie, Vertriebsplattformen und App-Entwicklungen
- Vorgehensmodell zur Erarbeitung strategischer und operativer Varianten im Omnikanalvertrieb
- Vorstellung wesentlicher Faktoren erfolgreicher Omnikanalstrategien
- Diskussion der Erfolgsfaktoren anhand von Praxisbeispielen im Omnikanalvertrieb
- Besprechung von Plattformen und Ökosystemen im Mehrkanalvertrieb
- Einführung eines Kennzahlensystems zur Steuerung des Mehrkanalvertriebs
- Integration von Videoberatung, Co-Browsing und Chat-Funktionen, RPA und KI"e Vertriebskanäle

Nutzen

- Sie kennen die aktuellen Trends im Omnikanal-Banking.
- Sie ordnen die Bedeutung des Omnikanalvertriebs richtig ein und beurteilen diese.
- Sie wissen, wie Sie"nem ganzheitlichen Omnikanalansatz Aspekte der Vertriebsplanung und -steuerung sowie Produkt- und Preispolitik aufeinander abzustimmen haben.
- Sie bekommen praxisnahe Umsetzungsideen einer Omnikanalstrategie für die eigene Primärgenossenschaft"e Hand.

Dozenten

Gabor Verheyen, 4P Consulting
Gabor Verheyen ist langjähriger Unternehmensberater und Geschäftsführer von 4P Consulting und betreut vor allem mittelständische Banken und Sparkassen"n Funktionen Strategie & Organisation sowie Marketing & Vertrieb. Als ehemaliger Bereichsleiter im Vertrieb einer Primärgenossenschaft ist"it vielen Jahren als Dozent und Prüfer"r ADG tätig.