



ADG Führungskräftekreis VertriebsleiterIn - Die exklusive Netzwerkplattform für Führungskräfte

Buchungsnummer
ST0221-149

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte

Sie benötigen neue Impulse für Ihren Vertrieb? Dann nehmen Sie an unserem Führungskräftekreis VertriebsleiterIn - der exklusiven Plattform für Führungskräfte teil. Tauschen Sie sich mit anderen

TeilnehmerInnen aus und erweitern Sie Ihr Blickfeld. Setzen Sie hilfreiche Impulse und Lösungsansätze"r Praxis"d werden Sie"ner/m aktiven GestalterIn.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2,5

Termin

22.09.2021 - 24.09.2021

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

2.115,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Im Verbund sind viele gute Konzepte und Ideen schon vorhanden. Doch die Konzepte und Erfahrungen werden kaum systematisch ausgetauscht. Wir machen Ihnen dieses Know-how zugänglich. Der ADG-Führungskräftekreis VertriebsleiterIn vernetzt seit Jahren Teilnehmer aus unterschiedlichen Häusern untereinander. Getreu dem Motto „Wenn die Gruppe wüsste, was die Gruppe schon gelöst hat“ können die TeilnehmerInnen"rsönlichen Austausch individuelle Fragestellungen und Herausforderungen bankübergreifend beleuchten.

Inhalte

1. Tag

Zeit & Raum für Aktuelles - aus der Praxis für die Praxis

Nils Schmidt, compentus/ gmbh, Stuttgart

Erfahrungsaustausch"tuellen Themen:

- Herausforderungen durch die Corona-Krise
- Verwarentgelt
- Veränderte Kontomodellen
- Nutzung von Vermittlungsplattformen für die Vermittleranbindung

Umsetzung BVR-Strategieagenda

Nils Schmidt, compentus/ gmbh, Stuttgart

- Aufbau Ökosysteme mit regionaler Prägung
- Gestaltung effizienter Betriebsmodelle
- Wirksames Zusammenarbeitsmodell im Verbund

Digitaler Vertrieb: „Vom KundenServiceCenter zum KundenDialogCenter“

Julian Große-Wächter, Volksbank Münsterland Nord

- Wo stehen wir aktuell? Umsetzung"r Praxis
- Konkrete Gestaltungschancen und Erfahrungen
- Best Practice - aus der Praxis für die Praxis

2. Tag

Kundensegmentierung und Marktbearbeitungskonzepte mit Zukunft

Rudolf Krieger, zeb

- Zielsetzung und aktueller Stand im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Digitalisierung"r Vertriebssteuerung / im Vertriebsmanagement - Auswirkungen und konkrete Gestaltungschancen
- Best Practice - aus der Praxis für die Praxis

Filialstruktur mit Zukunft

Rudolf Krieger, zeb

- Konkrete Gestaltungsideen – innovativ und erfolgreich
- Filialgestaltung im Spannungsfeld zwischen Attraktivität und Profitabilität
- Best-Practice – aus der Praxis für die Praxis

3. Tag

Change Management konkret

Nils Schmidt, compentus/ gmbh, Stuttgart

- Erfahrungsaustausch und praktische Umsetzungsbeispiele in Genossenschaftsbanken
- Erfolgsfaktoren und konkrete Gestaltung
- Agile Transformation – Organisation und Führung im Wandel

Moderator Gesamtveranstaltung: Nils Schmidt, compentus/ gmbh, Stuttgart

Nutzen

- Sie werfen einen Blick über den Tellerrand – der eigenen Bank, der eigenen Region, der eigenen Gruppe und zum Teil auch der eigenen Branche.
- Sie haben die Möglichkeit mit hochkarätigen ReferentInnen über die aktuellen Herausforderungen"rechen. Unsere ExpertInnen liefern Ihnen zudem wichtige Impulse, wie Sie für Ihr Haus konkrete Lösungen erarbeiten können.
- Sie können mit Ihren KollegInnen zielgerichtet"nem aktiven und moderierten Erfahrungsaustausch sowie auf Basis Ihrer mitgebrachten Echtdateen über aktuelle Herausforderungen diskutieren.

Dozenten

Nils Schmidt, compentus GmbH

Rudolf Krieger, zeb

Julian Große-Wächter, Volksbank Münsterland Nord eG

