



Mehr Erträge im Firmenkundengeschäft durch Cross Selling

Buchungsnummer
ST23-00138

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte und EntscheiderInnen im Firmenkundengeschäft

Nutzen Sie die Potenziale"r betrieblichen sowie"r privaten Sphäre und erschließen Sie"ue Geschäftspotenziale im Firmenkundengeschäft!
Gelungenes Cross-Selling ist noch immer ein effektives und effizientes Mittel für Wachstum

im Bestand. Legen Sie mit unserem kompakten Praxis-Workshop den Vertriebs-Turbo ein und machen Sie „mehr“ mit Ihren guten KundInnen!

Veranstaltungsart

Workshop

Dauer (in Tagen)

2

Termin

16.02.2023 - 17.02.2023

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.670,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Nutzen Sie gezielt die vielen Cross-Selling-Potenziale im Firmenkundengeschäft

Den „Königsweg zum Erfolg“ gibt es nicht. Vielmehr ist ein Bündel von Lösungsansätzen erforderlich, die anschließend an die individuelle Geschäftspolitik der einzelnen Genossenschaftsbanken angepasst werden muss. In unserer Veranstaltung erhalten Sie einen Überblick über die bereits erfolgreich erprobten Maßnahmen und diskutieren diese mit Ihren KollegInnen aus anderen Häusern.

Nutzen Sie die Potenziale in der betrieblichen sowie in der privaten Sphäre und erschließen Sie neue Geschäftspotenziale im Firmenkundengeschäft.

Inhalte

- Geschäftspotenziale gezielt ausschöpfen
 - Veränderte Rahmenbedingungen im Firmenkundengeschäft
 - Die Vorteile der Intensivierungsstrategie
- Praktisches Vorgehen bei der Intensivierung von Kundenbeziehungen
 - Betreuungsanlässe gezielt nutzen

- Abgestufte Betreuungsintensitäten
- Verkaufsorientierte Bilanzanalyse
 - Verkäuferische Ansatzpunkte erkennen
 - Maßgeschneiderte Angebote ableiten
- Das Unternehmer-Jahresgespräch
 - Ziele und Phasen
 - Sachliche und persönliche Vorbereitung
 - Die Unterlagen
 - Kundennutzen auf den Punkt gebracht
- Die Betriebsbesichtigung unter verkäuferischen Gesichtspunkten
 - Was wollen wir erreichen?
 - Worauf ist besonders zu achten?
 - Checklisten für die Praxis
- Nachhaltigkeit als Erfolgsfaktor
 - Die Relevanz des Themas
 - Handlungsfelder bei FirmenkundInnen
 - Mögliche Verkaufsansätze
- Verkaufsunterstützung
 - Digitale Beratungsprozesse
 - Kundenunterlagen richtig einsetzen
 - Kundenveranstaltungen gezielt für den Verkauf nutzen

Nutzen

- Sie erarbeiten ein Instrumentarium zur systematischen Identifikation von Cross-Selling-Potenzialen.
- Sie erkennen verkäuferische Ansatzpunkte und leiten daraus ein für den Kunden maßgeschneidertes Angebot ab.
- Unser Referent geht individuell auf die Wünsche der Teilnehmer ein. Somit ist ein hoher Praxisbezug unserer Veranstaltung gewährleistet.

Dozenten

Prof. Dr. Anton Schmoll, dieBasis

Prof. Dr. Anton Schmoll verfügt nunmehr über 30 Jahre Bankpraxis im Zielgruppen- und Kreditmanagement für mittelständische Firmenkunden bei der Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG, Wien. An der Fachhochschule für Bank- und Finanzwirtschaft ist er „Fachbereichsleiter für das Firmenkundengeschäft“.