



Zertifizierte/r Leiter:in Firmenkundengeschäft ADG

Buchungsnummer
ST23-LEITERFK

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Erfahrene Führungskräfte im Firmenkundengeschäft

Sie sind LeiterIn des
Firmenkundenvertriebs oder
werden diese Position
demnächst bekleiden? Dann
wissen Sie"e Herausforderung,
ein Vertriebsteam im Kontext
der genossenschaftlichen
Systeme und Beratungsansätze

auf Erfolgsspur"iten. Besuchen
Sie unsere Qualifizierung
„Leiter:in Firmenkunden“ und
gewinnen Sie neue
Erkenntnisse und erprobte
Herangehensweisen, um Ihr
Wirken zur Erfolgsgeschichte
für alle Beteiligten werden"ssen
– für Sie, Ihr Team, die
Vertriebsbank und Ihre
KundInnen!

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

5,5

Termin

24.04.2023 - 29.04.2023

Zu erreichender Abschluss

Zertifikat

Preis

auf Anfrage

Aktions- und Gutscheincodes werden iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Im Team erfolgreich sein!

Die Anforderungen e Leitungsfunktion im Firmenkundengeschäft sind sehr facettenreich: Neben der fachlichen Expertise selbst sind vor allem Qualifikationen entscheidend, die die Führungskraft benötigt, um Veränderungsprozesse zur Ertragssteigerung im Vertrieb ördern. Zu den Erfolgsfaktoren gehören dabei beispielsweise die Beschäftigung mit aktuellen Vertriebsmethoden und der Rückgriff auf bewährte, r FinanzGruppe entwickelte Konzepte und Erkenntnisse aus Verbundprojekten.

Mit unserem Qualifizierungsprogramm unterstützen wir Sie dabei, diese Herausforderungen irstern. Darüber hinaus profitieren Sie vom Erfahrungsaustausch mit KollegInnen rgleichbaren Positionen und der Bildung eines bundesweiten Netzwerks.

Hinweise:

- Teilnahmevoraussetzungen sind mehrjährige Erfahrung im Firmenkundengeschäft, Kompetenznachweise im Rahmen der Geno-PE oder vergleichbare Kenntnisse esem Bereich.
- Voraussetzung für den abschließenden Erwerb des Abschlusses „Zertifizierte/r Leiter:in Firmenkundengeschäft ADG“ ist die erfolgreiche Teilnahme r „Leiterkompetenz: Führung von Teams und Unternehmenseinheiten“ oder eine vergleichbare Qualifizierung.
- Zum Nachweis Ihrer Fachqualifikation präsentieren Sie während der Veranstaltung einen Praxisfall, m Sie die Anwendung der neu erworbenen Kenntnisse und Methoden nachweisen.

Inhalte

- Welche aktuellen Entwicklungen und zukünftigen Trends beeinflussen den Erfolg im Firmenkundengeschäft?
- Pragmatische Umsetzung der Geschäftsfeldstrategie's Betreuungskonzept auf Basis der Marktbearbeitungskonzeption Firmenkunden des BVR
- Segmentierung (harte Segmentierung vs. potentialorientierte Segmentierung)
- Identifikation von neuen/innovativen Geschäftsmodellen
- Genossenschaftliche Beratung Firmenkunden inkl. Umsetzung n EDV-Systemen des RZ
- Steuerung und Zielsysteme/Wertmanagement
- Was kann eine Führungskraft überhaupt beeinflussen?
- Wie kann der Erfolg des Vertriebs verbessert werden?
- Welche Vorgaben/Spielregeln gibt die Führungskraft im Hinblick auf Vorbereitung und Durchführung der Kundentermine?
- Die Rolle der Führungskraft als Coach
- Analyse der Gesprächs- und Besuchsvorbereitung, der Gesprächsführung, des Kundeninterviews, der Angebote/des Produkt-Know-hows, der Abschlussphase

Nutzen

Ihr Nutzen als Teilnehmer:in:

- Sie aktualisieren Ihr Wissen über die relevanten Themen für die Steuerung und Entwicklung des Firmenkundengeschäfts.
- Durch den regen Austausch und die Diskussionen unter den Teilnehmer:innen gewährleisten wir den notwendigen Praxisbezug. Gemeinsam erarbeiten Sie sofort umsetzbare Konzepte zur Stärkung Ihres Firmenkundengeschäfts.

Der Nutzen für Ihre Bank:

- Ihre Führungskraft lernt Methoden kennen, "ch"nem Motivator und dadurch auch zum Motor Ihres Vertriebsteams"twickeln!
- Im Rahmen des Qualifizierungsprogramms leitet Ihre Führungskraft aus den neu erworbenen Kenntnissen Handlungsmaßnahmen ab, "t Ihrem Team neue Ertragspotenziale im Firmenkundengeschäft"schließen.

Dozenten

Claus Weiers, Steinbeis-Transferzentrum Sanierung und Finanzierung, Ötigheim

Claus Weiers kennt das Kundengeschäft der Banken aus eigener Erfahrung; nach einigen Jahren Managementenerfahrung"r Industrie macht"ch als Berater und Dozent selbständig. Schwerpunkte liegen im Firmenkundengeschäft und im Private Banking.

Thomas Winter, BMS Consulting GmbH

Thomas Winter begleitet Projekte in Volksbanken Raiffeisenbanken, u. a. im Bereich der Marktbearbeitung im Firmenkundenbereich. Er war Projektmitglied bei konzeptionellen Entwicklungen beim BVR und u. a. im Firmenkundenbereich einer VR-Bank tätig.