



## Firmenkund:innen im Fokus: Neue Impulse für Ihren Firmenkundenvertrieb

Buchungsnummer

**ST23-FKVertrieb**

Diese Veranstaltung richtet sich an:

**Führungskräfte**

Sie wünschen sich einen persönlichen Fahrplan für die erfolgreiche Weiterentwicklung des Firmenkundenvertriebs in Ihrer Bank? Sie suchen nach sowohl erprobten als auch neuen Wegen für mehr Geschäft? Tools und Lösungen finden Sie in diesem Workshop für Führungskräfte unter Leitung von Prof. Anton Schmoll.

Veranstaltungsart

**Seminar**

Dauer (in Tagen)

**2**

Zu erreichender Abschluss

**Teilnahmebescheinigung**

Preis

**auf Anfrage**

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

### **Beschreibung**

Mit System zum Erfolg!

Das Firmenkundengeschäft ist weiterhin eines der wenigen ertragsstarken Geschäftsfelder in den Genossenschaftsbanken. Damit aber das volle Potenzial zur Entfaltung kommt, muss alles stimmen: Es gilt die vorhandenen Geschäftspotenziale bei BestandskundInnen systematisch auszuschöpfen, eine klare Strategie und Umsetzungsleitlinie für die Neukundenakquisition zu entwickeln und neue Bedarfspotenziale und Betreuungsformen zu etablieren.

Entwickeln Sie in unserem Workshop Ihren persönlichen Fahrplan für die erfolgreiche Weiterentwicklung des Firmenkundenvertriebs in Ihrer Bank!

## Inhalte

- Ertragssteigerung durch einen strukturierten Vertriebsprozess
  - Die Ansatzpunkte zur Effizienzsteigerung
  - Vorhandene Potenziale künftig besser nutzen
  
- Trend „Regionalität“
  - Profilierung als Partner des Mittelstands
  - Kundenbeziehungsmanagement erlebbar machen
  - Auf dem Weg zur Qualitätsführerschaft
  
- Trend „Digitalisierung“
  - Digitaler Mittelstand
  - Die digitale Transformation unterstützen
  - Omnichannel Banking im Firmenkundengeschäft
  
- Trend „Nachhaltigkeit“
  - Die Relevanz des Themas
  - Handlungsfelder „Kunde“
  - Vertriebsansätze ableiten
  
- Neukunden systematisch gewinnen
  - Gezielte Wunschkundenselektion
  - Türöffner und Aufhänger
  - Aktives Empfehlungsmanagement
  
- Neue Geschäftsfelder
  - Neue Bedarfswelder rechtzeitig erkennen
  - Neue Wege der Kundenbetreuung
  - Banken und FinTechs: Agile Zukunftsnetzwerke
- Den Firmenkundenvertrieb konsequent steuern
  - Aktivitäten- und Ergebnissteuerung
  - Führen mit Zielen: Möglichkeiten und Grenzen
  
- Vertriebskultur bewusst gestalten
  - Wie machen Sie aus Ihrem Firmenkundenbereich eine Verkaufsorganisation?

- Freude und Lust auf Verkauf aufrecht halten

## **Nutzen**

- Sie erhalten wertvolle Impulse, um die Vertriebsprozesse in der Firmenkundenbank zu optimieren und so die Basis für mehr Erträge zu schaffen.
- Sie erhalten konkrete Praxistipps zur unmittelbaren Anwendung in Ihrem Haus.
- Sie tauschen sich mit Kolleg:innen aus anderen Banken über Ihre aktuellen Herausforderungen aus und entwickeln gemeinsam Lösungsansätze.

## **Dozenten**

Prof. Dr. Anton Schmoll, die Basis Bankconsulting KG

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