



# Seminar

Firmenkund:innen im Fokus: Neue Impulse für Ihren Firmenkundenvertrieb

[Preis](#)  
[Details](#)

Anmelde-Nr.

## ST23-FKVertrieb auf Anfrage

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"esem Workshop für  
Führungskräfte unter Leitung  
von Prof. Anton Schmoll.

Wir beraten Sie gerne.



## Tugba Koca

Produktmanagerin

Tel.: [+49 2602 14-269](tel:+49260214269)

[tugba.koca@adg-campus.de](mailto:tugba.koca@adg-campus.de)

### **Beschreibung**

Mit System zum Erfolg!

Das Firmenkundengeschäft ist weiterhin eines der wenigen ertragsstarken Geschäftsfelder"n 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"twickeln und neue Bedarfsfelder und Betreuungsformen"ablieren.

Entwickeln Sie"serem 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 Bedarfsfelder 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, "e Vertriebsprozesse"r Firmenkundenbank"timieren und"e Basis für mehr Erträge"haffen.
- 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"r Erste Bank, Wien. An der Fachhochschule für Bank- und Finanzwirtschaft ist er „Fachbereichsleiter für das Firmenkundengeschäft“.

---

