



Beratungsthema „Immobilie & Finanzierung“: Wachstum für Ihren Weg zur Omnikanalbank

Buchungsnummer
ST23-00453

Diese Veranstaltung richtet sich an:
VorständInnen und Führungskräfte mit den Schwerpunkten Baufinanzierung und Immobilien

Baufinanzierung neu denken:
Umfassende Markttransparenz,
ruckartige Verwerfungen"
Zinslandschaft, neue digitale
Wettbewerber und nicht zuletzt
verändertes Kundenverhalten
erfordern eine konsequente

Kundenorientierung auf allen Kanälen. Stellen Sie sich mit Ihrem privaten Finanzierungsgeschäft fit für die Zukunft auf – und holen Sie sich dafür Impulse und Umsetzungsideen"serem Workshop für Führungskräfte.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2

Termin

30.03.2023 - 31.03.2023

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.570,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Die private Immobilienfinanzierung ist für viele KundInnen ein einmaliger und richtungsweisender Moment der persönlichen Lebensplanung. In Zeiten zunehmender Transparenz, vor allem bedingt durch Konditionsvergleiche im Internet, sehen sich Volks- und Raiffeisenbanken neben dem hohen Margendruck und kontinuierlichen Einflüssen der Regulatorik steigendem Wettbewerbsdruck konfrontiert. In der Summe sollten die genossenschaftlichen Institute verstärkt ihr Baufinanzierungsgeschäft „neu denken“.

KundInnen und InteressentInnen auf Basis schlanker Prozesse optimal bei Immobilien- bzw. Finanzierungsvorhaben gleiten, bildet die Grundlage für Ihren Erfolg"ivaten Finanzierungsgeschäft. Betrachten und diskutieren Sie"serem Seminar u.a. die Customer Journey, wie Sie Ihre Beratungs- und Vertriebsprozesse optimieren und Sie ein erfolgreiches Ökosystem rund"e Immobilie aufbauen.

Inhalte

- Aus der Interessenten- und Kundenperspektive: Customer Journey"r Baufinanzierung
- Optimierung der Prozesse: mit welchen Lösungen gestalte ich meine Beratungs- und Vertriebsprozesse
- Wie gehe ich mit der agilen Ausbringung der Atruvia auf der Omnikanalplattform heute und zukünftig um
- Auf- und Ausbau der Vertriebskanäle persönlich/digital und digital – wie gestalte und organisiere ich Zugangswege und Lösungen
- Hausarzt-Facharzt-Prinzip: Produktangebot, Zielsystem und Mindeststandards an Schnittstellen der Prozessbeteiligten sinnvoll und wirksam gestalten
- Erfolgreiches Geschäftsmodell Immobile: vernetzte Leistungen rund"e Immobile – Aufbau eines Ökosystems

Nutzen

- Sie erhalten Impulse wie Sie das Beratungsthema „Immobilie“"len Vertriebskanälen implementieren und"r Praxis umsetzen.
- Sie haben die Möglichkeit, über Ideen und Ansätze"skutieren und sich auszutauschen auf welche Erfolgsfaktoren"kommt
- Sie erkennen Gestaltungsmöglichkeiten auf dem Kundeninteraktionspfad und "best practice" Ansätze

Dozenten

Michael Iglinski, CP Bankpartner AG

Michael Iglinski ist Partner bei CP Consultingpartner AG und seit mehr als 15 Jahren"r Beratung von Kreditinstituten, u.a. bei der Neuausrichtung im Vertrieb, aktiv.