Modul

Marktrelevante Aspekte des Firmenkundengeschäfts (Bank)

Preis
Details

Anmelde-Nr.

RT23-00130

Termin

29.11.2023 - 17.01.2024

1.890,00 €

Bronze **1.701,00 €**

Silber **1.701,00 €**

Gold **1.701,00 €**

Diese Veranstaltung richtet sich an

Führungskräfte und SpezialistInnen
Die richtige Mischung macht es! Dieses Modul bietet Ihnen sowohl einen fundierten Einstieg"e Grundlagen der Analyse,"s Basiswissen der maßgeblichen Finanzierungsprodukte im Firmenkundengeschäft, als auch einen Überblick der aktuellen Marktsituation sowie der Herausforderungen für die Kreditinstitute im Rahmen der vertrieblichen

Aktivitäten. Erlernen sie das notwendige Know-how"tuellen Vertriebsmethoden und reflektieren bewährte,"r FinanzGruppe entwickelte, Konzepte und Erkenntnisse aus Verbundprojekten.

Wir beraten Sie gerne.

Michelle Schneider
Produktmanagerin

Telefon: (0 26 02) 14-1 74
Telefax: (0 26 02) 14 95-1 74

michelle.schneider@adg-campus.de

Beschreibung

Das Firmenkundengeschäft einer Bank hat seine ganz eigenen Herausforderungen: Im Unterschied zum Privatkundenbereich bietet das Firmenkundengeschäft größere Vertriebschancen und damit höhere Umsatzpotenziale. Die Anforderungen"e Leitungsfunktion im Firmenkundengeschäft sind jedoch facettenreich: Neben der fachlichen Expertise im Firmenkundengeschäft sind heute vor allem Kompetenzen zur Gestaltung von Veränderungsprozessen gefragt, ebenso Expertise zur Ertragssteigerung im Vertrieb. Zu den Erfolgsfaktoren gehören die Kenntnis aktueller Vertriebsmethoden und der Rückgriff auf bewährte,"r FinanzGruppe entwickelte Konzepte und Erkenntnisse aus Verbundprojekten.

Inhalte

- Vertrieb im Firmenkundengeschäft
- Vertrieb im Firmenkundengeschäft als Führungsaufgabe (hier in Auswahl):
    - Vertrieb im Firmenkundengeschäft als „Chefsache“!?
    - Grenznutzen von Delegation bei Firmenkunden
    - Einsatz von Vertriebsteams zur Effizienzsteigerung im Verkauf
- Geschäftsfelder und Vertriebsmodelle
- Rechtliche Rahmenbedingungen im Vertrieb im Firmenkundengeschäft
- Genossenschaftliche Partner und ihre Einbindung"n Vertriebsprozess

Nutzen

- Sie wissen, mit welchen Instrumenten und Methoden sie die Situation Ihrer Bank erheben, analysieren und gestalten können.
- Sie kennen wesentliche Parameter für die Gestaltung im Vertrieb.
- Sie erhalten einen detaillierten Überblick"n Entwicklungen im Firmenkundengeschäft.

- Sie erkennen und entwickeln Ihre Rolle im Firmenkundengeschäft.

Dozenten