



Qualifizierungs-/ Managementprogramm

14. Zertifizierte/r Leiter/-in Firmenkundengeschäft ADG

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST24-00458

Termin

08.04.2024 - 13.04.2024

5.050,00 €

Bronze 4.797,50 €

Silber 4.696,50 €

Gold 4.545,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
Erfahrene Führungskräfte im
Firmenkundengeschäft
Sie sind Leiter/-in 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 Kunden!

Wir beraten Sie gerne.



Tugba Koca

Produktmanagerin

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

tugba.koca@adg-campus.de

Beschreibung

Im Team erfolgreich sein!

Die Anforderungen an die 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 zu ordern. Zu den Erfolgsfaktoren gehören dabei beispielsweise die Beschäftigung mit aktuellen Vertriebsmethoden und der Rückgriff auf bewährte, in der Finanzgruppe entwickelte Konzepte und Erkenntnisse aus Verbundprojekten.

Mit unserem Qualifizierungsprogramm unterstützen wir Sie dabei, diese Herausforderungen zu meistern. Darüber hinaus profitieren Sie vom Erfahrungsaustausch mit Kollegen in vergleichbaren Positionen und der Bildung eines bundesweiten Netzwerks.

Hinweise:

- Teilnahmevoraussetzungen sind mehrjährige Erfahrung im Firmenkundengeschäft, Kompetenznachweise im Rahmen der Geno-PE oder vergleichbare Kenntnisse in diesem Bereich.
- Für den abschließenden Erwerb des Abschlusses „Zertifizierte/r Leiter/-in Firmenkundengeschäft ADG“ ist die erfolgreiche Teilnahme an unserer [Führungskompetenz-Formate](#) oder der Nachweis vergleichbarer Kenntnisse notwendig.
- Zum Nachweis Ihrer Fachqualifikation präsentieren Sie während der Veranstaltung einen Praxisfall, in dem 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 in 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:

- Sie aktualisieren Ihr Wissen über die relevanten Themen für die Steuerung und Entwicklung des Firmenkundengeschäfts.
- Durch den regen Austausch und die Diskussionen unter den Teilnehmern 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.
