



Seminar

Firmenkund/-innen im Fokus: Neue Impulse für Ihren Firmenkundenvertrieb

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

Anmelde-Nr.

ST24-00446

Termin

19.02.2024 - 20.02.2024

1.840,00 €

Bronze 1.748,00 €

Silber 1.711,20 €

Gold 1.656,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an Führungskräfte im Bereich Firmenkundengeschäft. 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

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 Bestandskunden systematisch auszuschöpfen, eine klare Strategie und Umsetzungsleitlinie für die Neukundenakquisition"twickeln und neue Bedarfssfelder 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 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, die Vertriebsprozesse der Firmenkundenbank optimieren und die Basis für mehr Erträge schaffen.
- Sie erhalten konkrete Praxistipps zur unmittelbaren Anwendung in Ihrem Haus.
- Sie tauschen sich mit Kollegen 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“.
