



Forum/Tagung

ADG-Führungskräftekreis "Leiter/-in Firmenkundengeschäft"

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST24-00702

Termin

28.11.2024 - 29.11.2024

1.700,00 €

Bronze 1.615,00 €

Silber 1.581,00 €

Gold 1.530,00 €

Platin 1.496,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
„Leiter/-innen
Firmenkundengeschäft ADG“
und Führungskräfte
Sie sind Leiter/-in
Firmenkundengeschäft und
möchten sich mit Kollegen aus
anderen Häusern über aktuelle
Themen und

Herausforderungen
austauschen, gemeinsam an
Lösungen arbeiten und Ihr
Netzwerk erweitern? Wir
unterstützen Sie mit unserem
neuen und exklusiven ADG-
Führungskräftekreis!

Wir beraten Sie gerne.



Tugba Koca

B.A.

Produktmanagerin Firmenkunden- und Immobiliengeschäft

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

tugba.koca@adg-campus.de

Beschreibung

Austauschen, Zusammenarbeiten, Netzwerken und von den Erfahrungen anderer profitieren!

Welche aktuellen Themen bewegen das Firmenkundengeschäft und welche strategischen Impulse braucht es?
Womit beschäftigen sich derzeit Ihre Mitbewerber?

Mit unserer bundesweiten Netzwerkplattform bieten wir Ihnen die Gelegenheit, Ihr Wissen aufzufrischen, sich mit Ihren Seminarkolleg:innen auszutauschen, gemeinsam "skutieren" und "voneinander" rnen!

Inhalte

Die Inhalte der Veranstaltung legen wir jährlich neu fest. In diesem Jahr erwarten Sie folgende Themen:

- Aktuelle Herausforderungen im Firmenkundengeschäft
- Zahlungsverkehrserträge im Firmenkundengeschäft
- KI im Firmenkundengeschäft
- BusinessCenter als neuer Nukleus im Service und der Beratung
- Plattformideen im Firmenkundengeschäft
- Aktuelles Aufsichtsrecht für das Firmenkundengeschäft: Nachhaltigkeit
- Aktuelles rund"n BankingWorkspace
 - Digitale Beratung mit dem BankingWorkspace

- Finanzierungsprozesse im BankingWorkspace
- Omnikanale Abschlussstrecken
- Neues Betriebsmodell - Vom Onboarding bis zur Kontoeröffnung
- Ihre Fragen

- Änderungen vorbehalten -

Nutzen

- Sie erhalten wertvolle Impulse für die Weiterentwicklung des Firmenkundengeschäfts in Ihrem Haus.
- Sie haben die Möglichkeit, "ner homogenen Gruppe einen intensiven und überregionalen Erfahrungsaustausch"legen.
- Sie profitieren im Austausch voneinander und können Ihre spezifischen Fragen, Erfahrungen und Lösungen zum Thema"nem Kreis von Fachexperten und Praktikern vorstellen, diskutieren, hinterfragen und weiterentwickeln.
- Sie können mit eigenen Ideen, Fragen und Problemstellungen mitbestimmen, welche Themen aufgegriffen und diskutiert werden.

Dozenten

Gabor Verheyen, 4P Consulting

Gabor Verheyen ist langjähriger Unternehmensberater und Geschäftsführer von 4P Consulting und betreut vor allem mittelständische Banken und Sparkassen"n Funktionen Strategie & Organisation sowie Marketing & Vertrieb. Als ehemaliger Bereichsleiter im Vertrieb einer Primärgenossenschaft ist"it vielen Jahren als Dozent und Prüfer"r ADG tätig.

Thomas Winter, BMS Corporate Solutions 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.
