ADG

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Vorstandskompetenz Vertrieb

Preis
Details

Anmelde-Nr.

RT24-00045

Termin

25.10.2024 - 05.05.2025

6.370,00 €

Bronze	**6.051,50 €**
Silber	**5.924,10 €**
Gold	**5.733,00 €**
Platin	**5.605,60 €**

Diese Veranstaltung richtet sich an

Vorstände

Passt Ihre Vertriebsstrategie noch zu Ihnen und"n aktuellen Herausforderungen?

Unsere neue Vorstandskompetenz Vertrieb ist darauf ausgelegt, dass Sie

Ihre Vertriebsstrategie hinterfragen und –"ötig – neu ausrichten. Die Dozenten und Praktiker diskutieren mit Ihnen und befähigen Sie dazu, am Puls der Zeit"ören, was momentan notwendig ist. So können Sie zukunftsgerichtet, individuell auf Ihr Haus abgestimmt,"e Umsetzung kommen.

Wir beraten Sie gerne.

Michelle Schneider
Produktmanagerin
+49 2602 14-174
michelle.schneider@adg-campus.de

Beschreibung
Erfolgreicher Vertrieb ist das Lebenselixier der Genossenschaftsbanken. Jedes Haus hat eine Vertriebsstrategie. Welches sind aber"rz- und mittelfristigen Zeitkorridor die vertrieblichen Bausteine, die mit einem überschaubaren Aufwand deutlich bessere Vertriebsergebnisse bringen können. Eine klare, umsetzbare Vertriebsstrategie muss individuell auf die spezifischen Kundenbedürfnisse des Hauses abgestimmt sein.

Klar ist: Es steht ein umfangreicher Werkzeugkasten des BVR zur Verfügung. Viele Hilfsmittel der ATRUVIA sind einsatzfähig. Es muss strategisch gesteuert werden, welche Bausteine wann für welche Kunden ertrags- und aufwandsoptimiert eingesetzt werden. Welche Schritte sind die richtigen? Damit die Mitarbeiter diese als echte Unterstützung sehen, nicht überfordert werden und die Schritte mit Begeisterung umsetzen. Kurz: Wie findet das Management die richtigen Schritte"nem bewältigbaren Umfang,"n derzeitigen Vertrieb noch erfolgreicher"stalten?

Inhalte
Kick Off Webinar am 25.10.2024 (10.00–11.30 Uhr) -ABGESAGT-

Erfolgstreiber im Omnikanalvertrieb

- Wirkungszusammenhänge im Omnikanalvertrieb – was ist „nice"ve“ und was sind mögliche Erfolgstreiber?

- Was bewegt Sie ganz konkret bei der Aktualisierung Ihrer Vertriebsstrategie?

Auf Wunsch führen wir mit Ihnen nach dem Kick Off Webinar ein einstündiges Online-Vertriebsaudit durch. Dadurch können wir"n nachfolgenden Schritten noch besser auf Ihre individuelle Situation eingehen.

Baustein I am 28.11.2024 (10.00 - 12.30 Uhr) virtuell

Anforderungen"nen aufwands- und ertragsoptimierten modernen Vertrieb

- Priorisierung der Themenvielfalt Vorstandskompetenz „Vertrieb“.
- Thesen im Vertrieb, konkrete Inhalte der nachfolgenden Hybridbausteine

Baustein II vom 13.– 14.01.2025 in Präsenz auf Schloss Montabaur

Die zusammenhängenden vertrieblichen, organisatorischen und technischen Komponenten des Vertriebs und deren Auswirkungen auf die Ressourcen. Lösungsansätze für die Begeisterung der verantwortlichen Führungskräfte.

- Abstimmung der Vertriebsthemen (auf strategischer Vorstandsebene).
    - Themen wie Vertriebsorganisation, Grundlagen Filialkonzepte, potenzialorientierte Kundensegmentierung, Bausteine Vertriebsplattform müssen aufeinander abgestimmt werden.
- Die unterschiedlichen Umsetzungsgeschwindigkeiten ergeben sich aus dem jeweiligen Status des teilnehmenden Kreditinstitutes. Ein Erfolgstreiber ist es, wenn die umsetzungsverantwortlichen Führungskräfte von den strategischen Rahmenbedingungen begeistert sind. Wie wird diese Begeisterung geschaffen?

Am ersten Abend werden Praxisreferenten Umsetzungserfolge präsentieren.

Baustein III vom 10.–11.03.2025 in Präsenz auf Schloss Montabaur

Konkrete Umsetzungsplanung – Arbeitspakete für die Führungskräfte – Begeisterung für die Umsetzung schaffen

In Hybridbaustein 2 brauchen die Vorstände konkrete Handlungsrahmen, damit sie einzelne Maßnahmenpakete für die Umsetzung"e verantwortlichen Führungskräfte delegieren können. Ein Werkzeugkasten, dass die Vorstände Ihre Führungskräfte begeistern können, wäre hilfreich. Nur durch hohe Eigenmotivation der Führungskräfte und Mitarbeiter wird eine zügige und erfolgsversprechende Umsetzung gelingen können.

Am ersten Abend werden Praxisreferenten Umsetzungserfolge präsentieren.

Baustein IV am 05.05.2025 virtuell

Umsetzungsbeispiele von Praktikern

Präsentation der gestarteten oder bereits umgesetzten Projekte von Teilnehmern aus dem Format „Vorstandskompetenz Vertrieb“

Nutzen

- Sie erfahren, welche Vertriebsbausteine Ihnen einen tatsächlichen Mehrwert schaffen können und wie Sie Ihre Vertriebsstrategie auf die Erfolgstreiber fokussieren können.
- Sie können konkrete Arbeitspakete formulieren, damit Sie auf die sich verändernden Kundenwünsche zielgenau reagieren können,"ese"füllen.
- Sie können anhand der ausgearbeiteten Strategie effizient Vertriebserfolge umsetzen.
- Weniger ist mehr: Sie sind"r Lage, einen für Sie individuellen Umsetzungsfahrplan zurechtzulegen, der auf Ihre Bedürfnisse und Ihre Geschwindigkeit abgestimmt ist – evolutionär passend zu Ihrem bereits erfolgreichen Vertrieb.

Dozenten

Hans-Peter Baierl, Senior-Consultant Finanzdienstleister

Uwe Niermann, Geschäftsführender Gesellschafter BankenImpuls GmbH

Diverse Praktiker Bankvorstände / Vertriebsleiter (Praxismodule)