



Vorstandskompetenz Vertrieb

Buchungsnummer

RT24-00045

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände

Passt Ihre Vertriebsstrategie noch zu Ihnen und zu den aktuellen Herausforderungen?

Unsere neue Vorstandskompetenz Vertrieb ist darauf ausgerichtet, dass Sie Ihre Vertriebsstrategie hinterfragen und - wo nötig - neu ausrichten. Die Dozenten und Praktiker diskutieren mit Ihnen und befähigen Sie dazu am Puls der Zeit zu sein und zukunftsgerichtet, individuell auf Ihr Haus abgestimmt, in die Umsetzung zu kommen.

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

4.9

Termin

25.10.2024 - 05.05.2025

Preis

6.370,00 €

Bronze 6.051,50 €

Silber 5.924,10 €

Gold 5.733,00 €

Platin 5.605,60 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Erfolgreicher Vertrieb ist das Lebenselixier der Genossenschaftsbanken. Jedes Haus hat eine Vertriebsstrategie. Welches sind aber im kurz- 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.

Die Frage ist, wie findet das Management die richtigen Schritte in einem bewältigbaren Umfang um den derzeitigen Vertrieb noch erfolgreicher zu gestalten.

Inhalte

Kick Off Webinar am 25.10.2024 (10:00 - 11:30 Uhr):

Erfolgstreiber im Omnikanalvertrieb:

- Wirkungszusammenhänge im Omnikanalvertrieb - was ist „nice to have“ 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 in den nachfolgenden Schritten noch besser auf Ihre individuelle Situation eingehen.

Baustein I am 28.11.2024 (15:00 - 16:30 Uhr) virtuell

Anforderungen an einen aufwands- und ertragsoptimierten modernen Vertrieb

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

Baustein II vom 13.01. - 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 10.03. - 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 an die 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 Projekten 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, um diese zu erfüllen.
- Sie können anhand der ausgearbeiteten Strategie effizient Vertriebsserfolge umsetzen.
- Sie sind in der Lage, einen für Sie individuellen Umsetzungsfahrplan zurechtzulegen, der auf Ihre Bedürfnisse und Ihre Geschwindigkeit abgestimmt ist - evolutionär passend zu Ihrem bereits erfolgreichen Vertrieb.
- Weniger ist mehr - Ihre Bausteine in der Omnikanalplattform, in Ihrer Priorität, sind die Erfolgstreiber.

Dozenten

Hans-Peter Baierl, Senior-Consultant Finanzdienstleister

Uwe Niermann, Geschäftsführender Gesellschafter BankenImpuls GmbH

Alexander Burggraf, Volksbank Rhein-Lahn-Limburg eG

Diverse Praktiker Bankvorstände / Vertriebsleiter (Praxismodule)