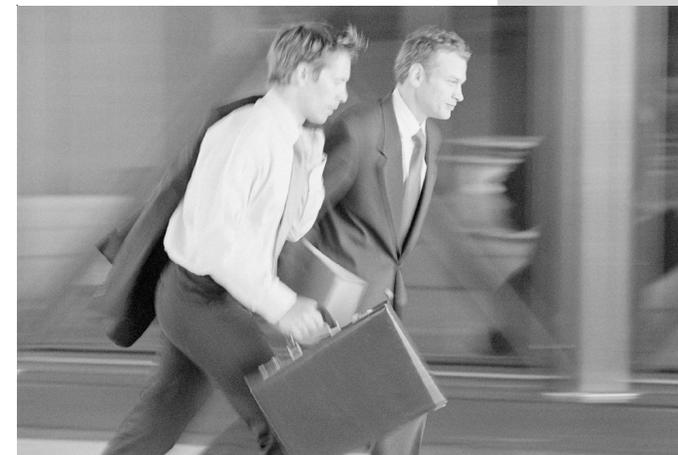


Strategie-Workshop



Mehr PS im Vertrieb

Auf dem erfolgreichen Weg zur Betreuerbank

**17. – 19. September 2003
auf Schloß Montabaur**



Organisatorisches

Strategie-Workshop

Mehr PS im Vertrieb

- Termin:** 17. – 19. September 2003
- Seminarort:** Schloß Montabaur
- Anmelde-Nr.:** 304.501
- Dozent:** Dr. Carsten Krauß,
Leiter Firmenkunden und Leiter
BVR-Kompetenzzentrum,
Volksbank RheinAhrEifel eG

Bernd Jacobs,
Leiter Individualkunden/Vertriebsmanage-
ment, Volksbank Bautzen eG
- Preis:** € 760,- für Mitglieder der ADG/
des Fördervereins
€ 950,- für Nicht-Mitglieder

Ansprechpartner

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

Tanja Hölzer M.A.

Telefon: (0 26 02) 14-1 17, Fax: (0 26 02) 14 95-1 17
e-mail: tanja_hoelzer@adgonline.de

Anmeldung:

Bianca Ananias

Telefon: (0 26 02) 14-1 32, Fax: (0 26 02) 14 95-1 32
e-mail: bianca_ananias@adgonline.de

www.adgonline.de

Zum Strategie-Workshop
Mehr PS im Vertrieb
17. – 19. September 2003
meldet sich hiermit verbindlich an:

Name

Position

Bank

BLZ

e-mail

Datum/Unterschrift

Mehr PS im Vertrieb

Auf dem erfolgreichen Weg zur Betreuerbank

Zielgruppe:

Vorstände; Leitende Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb, Marketing, Orga, Privatkundengeschäft, Firmenkundengeschäft

Zielsetzung:

In diesem Strategie-Workshop für Praktiker erhalten die Teilnehmer Ideen und Impulse zur erfolgreichen strategischen Ausrichtung des Privat- und Firmenkundengeschäfts. Eine zentrale Rolle spielt die Präsentation innovativer und praxisorientierter Problemlösungen zur Verbesserung der Ertragsqualität.



Inhaltsschwerpunkte:

I. Entwicklungslinien im künftigen Privat- und Firmenkundengeschäft und Handlungsoptionen für die Kreditgenossenschaften in der Region

- Aktuelle Erkenntnisse aus der Marktforschung und daraus resultierende künftige Bedarfe für Privat- und Firmenkunden
- Zentrale in- und externe Herausforderungen der Geno-Banken (Kostenfalle, Risikomanagement, Vertriebsstrukturwandel, Marktbearbeitung, Basel II, Fusionen)
- Strategischer Wettbewerbsvergleich, künftige Ausrichtung der verschiedenen Bankengruppen und Chancen für VR
- Der „Genossenschaftsbanker“ der Zukunft (Rolle, Qualifikation, dezentrales Unternehmertum)
- Strategische Konsequenzen für die Kreditgenossenschaften im Überblick

II. Praxisbericht: Auf dem erfolgreichen Weg zur Betreuerbank

- Hintergründe, Zielsetzung und Konzeptidee
- Projektskizze (Meilensteine, Projektmanagement, Konfektionierung)
- Erfolgsrezepte/Instrumente zur potenzialorientierten Marktbearbeitung, u.a.
 - Entwicklung von Kompetenzfeldern
 - Anforderungsprofile für Kundenbetreuer
 - Vertriebssteuerung (Beraterbilanz, Leistungsanreize)
 - Optimierung des Signalprozesses
 - Maßnahmen der Kundengewinnung über aktuelle Beratungsthemen

III. Handlungsoptionen zur Verbesserung der Ertrags- und Risikolage

- Strategisch:
 - Optimierung der Vertriebsstruktur
 - Entdeckung und Nutzung neuer Geschäftsfelder
 - Erschließung neuer Ertragsquellen
 - Gezielte Mitarbeiterqualifizierung
 - Kostenoptimierungspotenziale erkennen und nutzen
- Operativ:
 - Differenzierte Vertriebsorganisation
 - Innovative Modelle der Vertriebssteuerung
 - Neue Akzente in der Preispolitik
 - DB-orientierter Produkt- und Dienstleistungskatalog
 - Möglichkeiten und Ansätze für Outsourcing

Methodik:

Der Schwerpunkt des Workshops liegt im moderierten Ideen- und Methodentransfer sowie dem gegenseitigen Erfahrungsaustausch.