

## 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 Vorstellung innovativer und praxisorientierter Problemlösungen zur Verbesserung der Ertragsqualität.

#### Inhaltsschwerpunkte:

- **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 Volksbanken und Raiffeisenbanken
  - Der „Genossenschaftsbanker“ der Zukunft (Rolle, Qualifikation, dezentrales Unternehmertum)
  - Strategische Konsequenzen für die Kreditgenossenschaften im Überblick
- **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
- **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

#### Hinweis:

Der Schwerpunkt der Veranstaltung liegt im moderierten Ideen- und Methodentransfer sowie im gegenseitigen Erfahrungsaustausch.

#### Termin:

29.03. – 31.03.2004

#### Seminarort:

Schloß Montabaur

#### Anmelde-Nr.:

304.502

#### Dozenten:

Dr. Carsten Krauß,  
Volksbank RheinAhrEifel eG  
Bernd Jacobs,  
Volksbank Bautzen eG

#### Preis für Mitglieder der ADG/des Fördervereins:

€ 760,-

#### Preis für Nicht-Mitglieder:

€ 950,-

#### Sachbearbeiterin:

Bianca Ananias  
Telefon: (0 26 02) 14-1 32  
Fax: (0 26 02) 14 95-1 32

#### Weiterführende/ ergänzende Veranstaltungen:

- Vertriebsplanung und -steuerung
- Kunden binden, finden, neu gewinnen
- Vom Verwalten zum Verkaufen