

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

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

Hinweis:

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