

Mehr PS im Vertrieb: Auf dem erfolgreichen Weg zur Betreuerbank

Zielgruppe:

Vorstände, Leitende Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb, Marketing, Organisation, 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

Marketing/PR

Vertrieb

Neue Medien,
Internet und IT

Systematische
Qualifizierungs-
programme

Intensivseminare
und
-workshops

Aktuelle
Themen
und Trends

Individual-Veran-
staltungen und
firmenspezifische
Qualifizierungs-
maßnahmen

Vertriebs-
bank i:
Marketing,
Vertrieb und
PR

Hinweis:

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

Sonderthemen der Teilnehmer werden auf Wunsch in Kleingruppen bearbeitet.

Die Teilnehmer des Seminars haben die Möglichkeit, eigene erfolgreiche Vertriebs- und Marketingmaßnahmen zu präsentieren.

Termin/Anmelde-Nr.:

05.10. – 07.10.2005 (SB305-347)

Seminarort:

Schloss Montabaur

Dozenten:

Dr. Carsten Krauß, Leiter Firmenkunden und Leiter BVR-Kompetenzzentrum, Volksbank RheinAhrEifel eG
Bernd Jacobs, Vorstand
Raiffeisenbank Lohr am Main eG

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

€ 780,-

Preis für Nicht-Mitglieder:

€ 975,-

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
- Wachstum durch Neukunden