

Workshop

Vertriebskraft entfesseln – den Wettbewerb um den Kunden gewinnen

Beginn:

20.09. – 21.09.2010 auf Schloss Montabaur

GIP INSTITUT 
Eine Einrichtung der ABG GRUPPE im
Genossenschaftsverband Bayern



Die Veranstaltung richtet sich an:

(Vertriebs-)Vorstände genossenschaftlicher Banken

Nachhaltig Erträge erwirtschaften

Wie 2009 wird voraussichtlich auch das Jahr 2010 für die meisten Genossenschaftsbanken sehr gute Ergebnisse bringen. Verantwortlich hierfür sind die außergewöhnlich hohen Gewinne aus dem Transformationsgeschäft.

Doch wie steht es mit dem Vertrieb in den Banken?

In vielen Genossenschaftsbanken schlummern nach wie vor große Vertriebspotenziale, die es zu heben gilt!

Die Konsequenzen, die eine Abflachung der Zinsstrukturkurve und ein Einbruch im Transformationsgeschäft mit sich bringen würden, sind offensichtlich.

Beginnen Sie bereits heute, in den ertragreichen Zeiten, damit, den nachhaltigen Geschäftserfolg Ihres Hauses zu sichern und richten Sie den strategischen Fokus auf die Steigerung der Vertriebsergebnisse.

Die zentrale Frage lautet:

„Wie entfesseln wir heute die Vertriebskraft unserer Bank, um auch morgen erfolgreich zu sein.“

Die ADG und das GIP-INSTITUT unterstützen Sie bei der Bewältigung dieser Herausforderung. Wir laden vertriebsverantwortliche Vorstände aus genossenschaftlichen Banken zur Erarbeitung von Handlungsansätzen und zur Erarbeitung konkreter Lösungen für diese strategische Fragestellung ein.

Der Workshop

Wir moderieren mit der Spezialmethode ADG-TABOR® einen 2-tägigen Workshop, in welchem wir das Expertenwissen jedes einzelnen Teilnehmers zu einer Gesamtsicht verknüpfen. Zusätzlich bringen Experten aus Beratung und Wissenschaft neue Vertriebsimpulse in den Workshop ein. Die erarbeiteten Informationen werden innerhalb von zwei Tagen zu konkreten Vertriebs-Handlungsoptionen für Ihre Bank verdichtet, die Sie unmittelbar umsetzen können.

Transfersicherung der Ergebnisse:

In einem interaktiven, online durchgeführten „Live-Webinar“ diskutieren Sie ca. ca. 6 Monate nach Ende des Workshops Ihre Umsetzungsergebnisse in der virtuellen Teilnehmersrunde.

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten konkrete Handlungsoptionen für Ihr Haus zur Weiterentwicklung Ihrer Vertriebsstrategie – aus der Praxis für die Praxis.
- Sie erhalten neue Impulse zur Steigerung der Vertriebskraft Ihrer Bank.
- Sie erfahren, welche vertrieblichen Maßnahmen erfolgversprechend sind.
- Sie profitieren von den Erfahrungen anderer Vorstandskollegen.
- Sie vernetzen sich aktiv mit anderen Vertriebs-Vorstandskollegen.
- Sie erlangen Sicherheit in der strategischen Ausrichtung Ihrer Bank.

Organisatorisches

Termin/Anmelde-Nr.:

20.09. – 21.09.2010 (SBI 10-865) auf Schloss Montabaur

Ihr Hauptmoderator:

Dr. Gunter Nittbaur, Projektleitung TABOR®, ADG

Nach dem Studium der Verwaltungswissenschaft und der Promotion über strategisches Management hat er sich während sieben Jahren am Malik Management Zentrum St. Gallen mit Managementkybernetik und Bionik befasst und hat nationale und internationale Veränderungsprozesse in unterschiedlichen Branchen geleitet. Er verantwortet bei der ADG das Instrument TABOR, das zur Willensbildung und Entscheidungsfindung in großen Gruppen eingesetzt wird. Darüber hinaus ist er Geschäftsführer der Brainpunkt GmbH.

Preis für Mitglieder der ADG/des Fördervereins:

€ 750,-

Preis für Nicht-Mitglieder:

€ 940,-

Vertriebskraft entfesseln – den Wettbewerb um den Kunden gewinnen

_____	_____
Institut	Position
_____	_____
Bankleitzahl Ihres Institutes	E-Mail
_____	_____
Name, Vorname	Telefon
_____	_____
Straße/Postfach	Telefax
_____	_____
PLZ/Ort	Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen **oder** gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: keine Vorabendanreise keine Übernachtung

Ansprechpartner für inhaltliche Fragen

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

Dipl.-Psychologe **Dr. Michael Ruppel**

Telefon: (0 26 02) 14-1 44

Telefax: (0 26 02) 14 95-144

E-Mail: michael_ruppel@adgonline.de

Anmeldung und organisatorische Fragen

Servicecenter Seminare

Telefon: (0 26 02) 14-5 00

Telefax: (0 26 02) 14 95-5 00

E-Mail: service@adgonline.de

Akademie Deutscher Genossenschaften ADG

Schloss Montabaur | 56410 Montabaur

www.adgonline.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2010

Marketing und Vertrieb

