

Webinar

Online - Erfolgstreiber Firmenkundengeschäft: Wirksame Gestaltung und Praxisdialog

Dozenten:

Hans-Joachim Schettler
(CONFIDUM Financial
Management Consultants AG)
Uwe Kleppel
(Volksbank in Südwestfalen eG)
Christian Losert
(CONFIDUM Financial
Management Consultants AG)

Termin:

12.04. - 13.04.2021

Cooperative. Leadership. Development.

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Vorstände und Führungskräfte

Die bedeutendste Ertragssäule Erfolg versprechend weiterentwickeln!

Die dauerhafte Niedrigzinsphase macht das Firmenkundengeschäft weiterhin zur bedeutendsten Ertragssäule der VR Banken. Die Aussichten trüben sich aber deutlich ein. Steigende Eigenkapitalanforderungen und zusätzlicher Renditedruck erfordern künftig eine Optimierung des gesamten Geschäftsfeldes und aller Segmente. Diskutieren Sie im Rahmen unserer Veranstaltung mit Kollegen über erfolgsversprechende Ansätze, um das Firmenkundengeschäft weiter zu optimieren und so auf Erfolgskurs zu halten.

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick über die Entwicklungen im Firmenkundengeschäft und setzen sich mit der eigenen Situation im Firmengeschäft aktiv auseinander.
- Sie diskutieren gemeinsam mit Kollegen, losgelöst von Lehrmeinungen und üblichen Konzepten, pragmatische und erfolgsversprechende Ansätze zur Weiterentwicklung Ihres eigenen Firmenkundengeschäftes.
- Sie bekommen im abschließenden Praxisteil ein Erfolgsmodell vorgestellt und können die Erfolgstreiber und Klippen in der Umsetzung gemeinsam mit dem Verantwortlichen der Bank reflektieren und eine Anwendung für Ihr eigenes Haus bewerten.

Inhaltsschwerpunkte**Ausgangslage**

- Was zeichnet das Firmengeschäft im Status quo aus, welche Entwicklungen sind zu erwarten?
- Wo liegen die zentralen Handlungserfordernisse und Chancen?

Konzeptionelle Grundlagen

- Wie sehen wirksame Beratungs- und Betreuungsorganisationen für Firmen und Unternehmenskunden, deren Inhaber und Leistungsträger aus?
- Welche Ansätze in der Geschäftskundenbetreuung (neu: Geschäftskundencenter „GKC“) sind Erfolg versprechend und tragen den BWL-Realitäten Rechnung?
- Welche Rolle spielt die Digitalisierung in der Kundenbeziehung und wie kann diese gestaltet werden?

- Wie kann die Nettomarktzeit ausgebaut werden, wie gelingt die regionale Markterschließung besser?
- Welche Chancen zur Ertragsverbesserung bieten das Pricing der Bank?
- Welche Rolle und Aufgabe haben die Führungskräfte, um den Veränderungsprozess erfolgreich zu gestalten?

Praxisbericht / Transfer

Organisatorisches

Fax-Anmeldung 02602 14 95-500

Ihre Dozenten

Hans-Joachim Schettler, CONFIDUM Financial Management Consultants AG

Termin:

12.04. - 13.04.2021

Anmelde-Nr.:

ST0221-087

Preis:

EUR 1.190,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins

EUR 1.490,- für Nicht-Mitglieder

Online - Erfolgstreiber Firmenkundengeschäft: Wirksame Gestaltung und Praxisdialog

Name, Vorname

Position

E-Mail Teilnehmer

E-Mail Hauptansprechpartner

Institut

Telefon Teilnehmer

Straße/Postfach

Zugangskennung VR-Bildung

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Bitte ankreuzen:

Ich nutze für den Zugang zu diesem ADG-Webinar

einen PC/den Bankarbeitsplatz ein iPad®

ein Tablet mit android®-Betriebssystem

Ansprechpartner für inhaltliche Fragen

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

Sebastian Vogt

Dipl.-Wirtschaftsjurist

T: (02602) 14-289

F: (02602) 1495-289

sebastian_vogt@adgonline.de

Anmeldung/organisatorische Fragen

Servicecenter Seminare

T: (02602) 14-500

F: (02602) 1495-500

service@adgonline.de

Akademie Deutscher Genossenschaften ADG

Schloss Montabaur | 56410 Montabaur

www.adgonline.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2021