

Erfahrungsaustauschkreis

Vertriebsmanagement und datengetriebenen Vertrieb

EKVM-25002

Zielgruppe

- ✓ Leiter Vertriebsmanagement
- ✓ Mitarbeiter/innen Vertriebsmanagement

Ihr Nutzen

- ✓ Sie tauschen sich intensiv zu aktuellen und praxisnahen Fragestellungen des Vertriebsmanagements aus.
- ✓ Sie diskutieren und entwickeln gemeinsam bewährte Vorgehensweisen (Good Practices) und praxisorientierte Lösungsansätze.
- ✓ Sie legen einen besonderen Fokus auf die Vertriebsstrategie, um nachhaltige und zukunftsfähige Konzepte für Ihre Organisation zu erarbeiten.
- ✓ Sie gewinnen neue Impulse für Ihre Vertriebsarbeit und nehmen direkt umsetzbare Handlungsempfehlungen mit.

Inhalt

Aktuelle Fragestellungen, z.B.

- ✓ Datengetriebener Vertrieb (Smart-Data): Voraussetzungen, Strukturen, Datenqualität, Werkzeuge, Kompetenzen und Kapazitäten im Omnikanal-Vertriebsmanagement
- ✓ Vertriebsorganisation & Produktmanagement: Aufbau effizienter Strukturen und Prozesse
- ✓ Impulssteuerung & Vertriebskonzepte: Strategien zur gezielten Kundenansprache und Aktivierung
- ✓ Kundenlenkung in der Omnikanalbank: Erfolgreiche Steuerung von Kundeninteraktionen über verschiedene Kanäle
- ✓ (Vertriebs-)Ziele in der Omnikanalbank: Theoretische Grundlagen und praktische Umsetzung
- ✓ Produktstrategie & Preisgestaltung: Best Practices zur Optimierung des Angebots
- ✓ Praxisfälle der Teilnehmenden: Diskussion und gemeinsame Lösungsansätze: Austausch über erfolgreiche Umsetzungsstrategien aus der Praxis
- ✓ Präsentation von Erfahrungsberichten der Teilnehmenden

Dieser Erfahrungsaustauschkreis bietet eine Plattform für Führungskräfte und Experten aus dem Vertriebsmanagement, um gemeinsam die Zukunft des Vertriebs in der Omnikanalbank aktiv zu gestalten.

Hinweis

Diese Veranstaltung wird durch den ZWF gefördert. Die Inhalte werden unter Einbezug der Teilnehmenden festgelegt. Bitte senden Sie uns Ihre Fragestellungen und Themenvorschläge mind. zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn an folgende E-Mail-Adresse: julia.gabler@abg-bayern.de. Wir bitten alle Teilnehmenden außerdem, vorab Ihre aktuellen Vertriebs-/Erfolgskennzahlen auszuwerten und mitzubringen, damit wir im Austauschkreis konkret über Ihre realen Zahlen, Erfolgsquoten und Best Practice-Erfahrungen diskutieren können.

 **Termin**
23.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Dozent(en)**
Martin Sewald
Florian Härter
Tobias Koller

 **Ansprechpartner**
Julia-Sophie Maier
08461/650-1374
julia-sophie.maier@abg-bayern.de
Julia Gabler
08461/650-1320
julia.gabler@abg-bayern.de

Buchen