

Fachtagung: Zukunftsorientiertes Privatkundengeschäft

FPR-25-dod

Zielgruppe

- ✓ Vorstände
- ✓ Führungskräfte aus der Privatkundenbank
- ✓ Marktbereichsleiter
- ✓ Vertriebsleiter
- ✓ Filialleiter
- ✓ Private Banking Leiter
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Individualkundenbetreuer

Ihr Nutzen

Das Privatkundengeschäft steht vor großen Herausforderungen – und gleichzeitig vor einzigartigen Chancen. Unsere Fachtagung, gefördert vom ZWF, bietet Ihnen praxisnahe Einblicke in Markttrends, Strategien und Erfolgsfaktoren für nachhaltiges Wachstum und Effizienzsteigerungen. Profitieren Sie von wertvollen Praxisberichten, IT-Lösungen und konkreten Vertriebsansätzen, um das Privatkundengeschäft strategisch optimal aufzustellen.

Inhalt

- ✓ Marktumfeld, Herausforderungen und strategische Ausrichtung des Privatkundengeschäfts
 - ✓ Stefan Lehmann, BVR
- ✓ Praxisbericht aus einer Bank – Vertriebsmanagement
 - ✓ Dominik Pölt, VR-Bank Starnberg-Herrsching-Landsberg eG
- ✓ Umsetzung der Wachstums- und Effizienzstrategie in der Praxis: Erfolgsfaktoren für Banken
 - ✓ Bernd Müller, GVB
- ✓ Demobird
 - ✓ Tobias Kaltenecker, VR-Bank Nordoberpfalz eG
- ✓ IT-Unterstützung in der Praxis
 - ✓ Gunther Witt, Atruvia AG
- ✓ Digitales Vertriebspotenzial nutzen am Beispiel Konsumentenkredit
 - ✓ Johannes E. Palmer, TeamBank AG
- ✓ Datengetriebenen Vertrieb machen (lassen) und Termine generieren
 - ✓ Referent von TRUUCO GmbH
- ✓ Praxisbericht Bank – Effizienzstrategie
 - ✓ Referent einer VR-Bank eG

Durchs Programm wird Sie der GVB führen. ***
Änderungen vorbehalten ***

Hinweis

Veranstalter: GVB und ABG Die Veranstaltung ist ZWF finanziert.

 **Termin**

 **Ort**

 **Preis**
380,00 €



Ansprechpartner

Elke Kerschenlohr
08461/650-1363
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de
Nina Zacherl
08461/650-1333
nina.zacherl@abg-bayern.de

Buchen