

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, und/oder Vertriebssteuerung
- ✓ Mitarbeitende, die im Rahmen des Kompetenznachweises „Marketing- und Vertriebsunterstützung“ Grundlagenkenntnisse im Marketing und Vertrieb erwerben möchten

Ihr Nutzen

Sensibilisiert für relevante Markt- und Technologietrends und zeigt, wie Banken diese gezielt für Marketing und Vertrieb nutzen können. Unterstützt dabei, Innovationspotenziale zu erkennen, kreative Ideen zu entwickeln und strategisch wirksame Maßnahmen abzuleiten.

Inhalt

- ✓ Trendforschung im Marketing: Grundlagen und Methoden zur Identifikation relevanter Markttrends
- ✓ Datenanalyse für Marketing-Strategien: Tools zur Trendbeobachtung und Analyse gezielt einsetzen
- ✓ Design Thinking anwenden: Kreative Ideenfindung für Marketing- und Vertriebskampagnen strukturieren
- ✓ Ideenmanagement im Vertrieb: Prozesse zur Bewertung und Umsetzung von Marketingideen nutzen
- ✓ Megatrends im Bankenumfeld: Auswirkungen auf Kundenverhalten, Vertrieb und Kommunikation verstehen

Hinweis

Ihre Referentin ist Jana Peuster-Schmitz (kopfgedacht – Marken- und Strategieberatung). Dieser Seminarbaustein aus dem Entwicklungsweg Marketing- und Vertriebsunterstützung und findet in Kooperation der der GenoAkademie statt. Die Veranstaltung ist ausschließlich als Gesamtpaket P1E buchbar.



Termin

20.04.2026 -
21.04.2026



Ort

Baunatal



Preis

740,00 €



Ansprechpartner

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

Buchen