Online-Seminar: Kundenbeziehungs- und Kundenbindungsmanagement

KBM-25001

Zielgruppe

Mitarbeitende Marketing und/oder Vertrieb

Ihr Nutzen

- Sie kennen die genossenschaftlichen Werte, können diese erläutern und über alle Kanäle zur Kundenbindung einsetzen.
- Sie kennen die Möglichkeiten, die Mitgliedschaft als entscheidendes Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb zu nutzen und für den Kunden erlebbar zu gestalten.
- Sie können bei der internen Organisation des Qualitäts- und Beschwerdemanagements unterstützend mitwirken und die Umsetzung und Einhaltung von Qualitätsstandards überprüfen.
- Sie kennen die Grundlagen der Neukunden- bzw. Kundenrückgewinnung.

Inhalt

- Genossenschaftliche Werte
- Aktuelle Bedeutung der Mitgliedschaft und genossenschaftlicher Auftrag
- Die Bank als Lebensbegleiter - Kundenbeziehungsmanagement langfristig gedacht
- Kundengewinnung und Empfehlungsmanagement
- Beschwerde- und Qualitätsmanagement

Hinweis

Dieser Seminarbaustein aus dem Entwicklungsweg Marketing- und Vertriebsunterstützung ist auch einzeln buchbar und findet in Kooperation der ABG GmbH und der GenoAkademie GmbH statt.

Preisinformation

Zusätzlich zum Veranstaltungspreis erhebt die GenoAkademie eine Gebühr von 25,00€ für die digitale Teilnahme an der Veranstaltung.

Termin
18.06.2025 - 19.06.2025

Ort
Digital

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

Buchen