

Zielgruppe

- ✓ Führungskräfte mit ersten und erweiterten Führungserfahrungen, die ihre Handlungskompetenz erweitern wollen
- ✓ Nachwuchskräfte, die für eine neue Führungsaufgabe vorgesehen sind und sich darauf vorbereiten möchten
- ✓ Fachkräfte ohne hierarchische Führungsverantwortung, die in Zukunft verstärkt oder temporär Leitungsaufgaben wahrnehmen werden

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen die Genossenschaftliche Beratung und die „Qualität“ als Wettbewerbsvorteil und leben Ihren Beitrag als Führungskraft
- ✓ Sie kennen die aktuellen Entwicklungen im Bankvertrieb, die Inhalte von Kundenfokus und die Ausrichtung der Genossenschaftsbanken in Richtung Omnikanalvertrieb
- ✓ Sie setzen sich mit den organisatorischen, technischen und personellen Aspekten des Omnikanalvertriebs auseinander
- ✓ Sie erkennen die Wichtigkeit einer systematischen Marktbearbeitung unter dem Gesichtspunkt eines strategischen Kunden- und Vertriebsmanagements
- ✓ Sie erwerben grundlegendes Wissen zu einer Implementierung und Weiterentwicklung eines strategischen Marktbearbeitungskonzeptes und einer strategischen Kundensegmentierung
- ✓ Sie erhalten Informationen über die Möglichkeiten einer zeitgemäßen Vertriebssteuerung bzw. Vertriebscontrollings.
- ✓ Sie kennen Grundlagen der Marktforschung und Marktanalyse und binden diese Information in Ihre Entscheidungen für die Weiterentwicklung Ihres Bankvertriebs ein

Inhalt

- ✓ Beratungsqualität
 - ✓ Beratungsqualität als Standard für die Kundenberatung und den Vertrieb
 - ✓ Was bedeutet die genossenschaftliche Beratung für Sie als Führungskraft?
- ✓ VR Bank in der Omnikanalwelt,
 - ✓ Welche Auswirkungen hat „Omnikanal“ auf eine Kundenbeziehung?
 - ✓ Wie verändert sich eine Volksbank durch die Omnikanalwelt und was ist die Rolle der Führungskraft
 - ✓ KSC/KDC Serviceeinheit oder zukünftige Vertriebseinheit
- ✓ Kundensegmentierung
 - ✓ Kundensegmentierung als Basis für eine erfolgreiche Marktbearbeitung
 - ✓ Kundenorientierung und gewandelte Kundenansprüche: Als Führungskraft ein tragfähiges, zeitgemäßes Kundenbetreuungskonzept mitgestalten
 - ✓ Wie werden auf Basis der Kundensegmentierung z.B. Kapazitäten abgeleitet, eine Impulssteuerung entwickelt und Vertriebskonzepte aufgebaut
- ✓ Vertriebskonzepte und Vertriebssteuerung
 - ✓ Wachstum versus Effizienz, wie werden Vertriebskonzepte an die Omnikanalwelt angepasst?
 - ✓ Vertriebsstandards entwickeln und implementieren
 - ✓ Rolle der Führungskraft bei der Entwicklung von Vertriebskonzepten
 - ✓ Die Rolle des Vertriebssteuerers in der omnikanalen Welt
 - ✓ Erstellung eines Kundenbetreuungskonzepts

Vorbereitungsunterlagen

Diese Veranstaltung beinhaltet Vorbereitungsunterlagen und Aufgaben über VR-Bildung. Die Freischaltung des Lehrplans erfolgt 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn. Bitte bearbeiten Sie die Lerninhalte in Vorbereitung auf die Veranstaltung.

**Termin**

22.06.2026 -
24.06.2026

**Ort**

Beilngries-Paulushofen

**Preis**

1.480,00 €

**Dozent(en)**

Robert Oberfrank

**Ansprechpartner**

Eva Stühler

+49 8461 / 650-1148

eva.stuehler@abg-bayern.de

Anke Gabler

08461/650-1308

anke.gabler@abg-bayern.de

Buchen