

Grundlagen Produkt-, Preis- und Vertriebspolitik

MX1-26001

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

Vermittelt zentrale Grundlagen der Produkt-, Preis- und Vertriebspolitik im Bankkontext. Zeigt, wie Markt- und Wettbewerbsanalysen strategisch genutzt, Produkte kundenorientiert gestaltet und Vertriebsstrategien datenbasiert optimiert werden können. Unterstützt den Praxistransfer durch gFG-spezifische Analyseangebote.

Inhalt

- ✓ Marktanalysen durchführen: Strategische Entscheidungen durch Wettbewerbs-, SWOT- und Serviceanalysen fundieren
- ✓ Produkte gestalten: Bedürfnisse von Kunden erkennen und Bankprodukte gezielt entwickeln oder optimieren
- ✓ Preisstrategien umsetzen: Preisgestaltungstechniken anwenden und Preisveränderungen systematisch bewerten
- ✓ Vertriebspolitik optimieren: Omnichannel-Strategien entwickeln und Vertriebskanäle leistungsbasiert steuern
- ✓ Analyseangebote nutzen: Tools wie Atruvia-Impulsmanager und IDA gezielt einsetzen
- ✓ Produktpolitik verstehen: Ziele, Methoden und Erfolgsfaktoren der Produktentwicklung in Banken kennen

Hinweis

Ihr Referent ist Markus Beese (Leiter Marketing und Prokurist bei der Volksbank BraWo). Das Seminar ist Gegenstand des Kompetenznachweises Marketing-/Vertriebsassistenz und findet in Kooperation mit der GenoAkademie GmbH statt. Die Veranstaltung ist ausschließlich als Gesamtpaket P1E buchbar.



Termin

04.05.2026 -
06.05.2026



Ort

Frankfurt



Preis

1.110,00 €



Ansprechpartner

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

Buchen