

# Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten

TGL2-24-dod

## Zielgruppe

- ✓ Bereichs- und Filialleitende
- ✓ Erfahrene Vermögens- und Privatkundenberater
- ✓ Multiplikatoren in der Beratung

## Ihr Nutzen

- ✓ Sie erleben einen intensiven Erfahrungsaustausch
- ✓ Sie lernen neue Vertriebsstrategien kennen
- ✓ Sie diskutieren aktuelle Entwicklungen von digitalen Lösungen bis hin zu Produktlösungen unserer Verbundpartner incl. der kommenden Herausforderungen
- ✓ Sie erhalten Best-Practice-Ansätze erfahrener Kolleginnen und Kollegen

## Inhalt

- ✓ Handel von Kryptowerten (Retail)
  - ✓ Marktüberblick und aktuelle Entwicklungen
  - ✓ Werkstattblick der Anwendung zum Kryptowertehandel (DZ-Bank)
- ✓ Die Bedeutung des Einsatzes von KI für Banken (Atruvia)
  - ✓ Marktausblick
  - ✓ Beratungsunterstützung
- ✓ Baufinanzierung
  - ✓ Aktuelle Förderprogramme
  - ✓ Zinsstruktur: Aktuelle Situation und Entwicklung
  - ✓ Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld (Zinssituation)
- ✓ Ihre aktuelle Themen - Erfahrungsaustausch

## Hinweis

- ✓ Bitte reichen Sie Ihre persönlichen Themenwünsche bis 07.10.2024 bei [julia.gabler@abg-bayern.de](mailto:julia.gabler@abg-bayern.de) ein.
- ✓ Bitte bringen Sie Best-Practice-Ansätze und Vertriebsideen mit.

 **Termin**

 **Ort**  
Beilngries

 **Preis**  
780,00 €

 **Ansprechpartner**  
Julia-Sophie Maier  
08461/650-1374  
[julia-sophie.maier@abg-bayern.de](mailto:julia-sophie.maier@abg-bayern.de)  
Julia Gabler  
08461/650-1320  
[julia.gabler@abg-bayern.de](mailto:julia.gabler@abg-bayern.de)

**Buchen**