

Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten

TGL2-26001

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 13.11.2026 bei julia.gabler@abg-bayern.de ein.
- ✓ Bitte bringen Sie Best-Practice-Ansätze und Vertriebsideen mit.



Termin

23.11.2026 -
24.11.2026



Ort

Beilngries



Preis

800,00 €



Dozent(en)

Armin Westermeier



Ansprechpartner

Julia-Sophie Maier

08461/650-1374

julia-sophie.maier@abg-bayern.de

Julia Gabler

08461/650-1320

julia.gabler@abg-bayern.de

Buchen