

Zielgruppe

Mitarbeitende Vertriebsmanagement

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen, wie Sie ein strukturiertes Betreuungskonzept entwickeln, um Kundenbedürfnisse gezielt zu adressieren
- ✓ Sie erhalten praxisnahe Methoden zur Entwicklung einer erfolgreichen Produktstrategie und Impulssteuerung
- ✓ Sie erfahren, wie sie Vertriebsziele in einer Omnikanalbank definieren und erreichen

Inhalt

- ✓ Voraussetzungen schaffen: Strukturen, Datenqualität, Werkzeuge, Kompetenzen und Kapazitäten im Omnikanal-Vertriebsmanagement
- ✓ Vertriebsorganisation inkl. Produktmanagement
- ✓ Impulssteuerung & Vertriebskonzepte
- ✓ Kundenlenkung in der Omnikanalbank
- ✓ (Vertriebs-)ziele in der Omnikanalbank - theoretische Grundlagen
- ✓ Produktstrategie & Preisgestaltung (Zielmargen)

 **Termin**
29.06.2026 -
30.06.2026

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
880,00 €

 **Dozent(en)**
Martin Sewald

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

[Buchten](#)