

05.10.2020 - 16.10.2020

von 09.00 Uhr, A 1 bis 13.00 Uhr

07.12.2020 - 11.12.2020

von 09.00 Uhr, A 2 bis 13.00 Uhr

2021

von 09.00 Uhr, A 3 bis 13.00 Uhr

## Fachseminar Electronic Banking/Medialer Vertrieb II | 240

### Abschnitt (A) 1 - 3

#### Zielgruppe

Top-Spezialisten mit qualifizierten Vorkenntnissen und praktischen Erfahrungen im Medialen Vertrieb/Electronic Banking, die konzeptionelle und gestalterische Aufgaben erfüllen und/oder problemorientierte Kundenberatung durchführen

#### Ziele

Sie bekommen in einem integrativen Ansatz fachliche, soziale und strategische Kompetenzen vermittelt und sollen damit befähigt werden, bei strategischen Aufgaben und Projekten mitzuarbeiten.

#### Inhalte

Mit dem inhaltlich überarbeiteten Seminar sollen drei in ihren Aufgaben unterschiedliche Zielgruppen angesprochen werden:

- der Electronic-Banking-Firmenkundenberater,
- der Online-Vertriebsspezialist und
- der Produktmanager.

Für alle drei Zielgruppen wird ein zweiwöchiger gemeinsamer projekt- und strategieorientierter Seminarblock (Teil 1) angeboten:

- Qualitätsmanagement
- Transaktionsbereich Internet-Filiale
- Geschäftsstrategie der Sparkassen-Finanzgruppe im Medialen Vertrieb/Electronic Banking

- Betriebswirtschaftliches Denken
- Emotionale Kompetenz – die eigene Persönlichkeit erkennen
- Auch in schwierigen Runden sicher und souverän agieren
- Kommunikation und Moderation in Meetings

Die Spezialistenwoche, Teil 2 des Fachseminars, wird folgende Inhalte aufweisen:

### **für den Firmenkundenberater EB**

- EB-Leistungen – funktionaler Umfang und Bepreisung
- Verkaufsprozess und abschlussorientierte Gesprächsführung
- Teamverhandlungen und schwierige Verhandlungssituationen mit emotionaler Kompetenz bewältigen
- Ganzheitliche Beratung im EB

### **für den Produktmanager EB**

- EB-Leistungen – funktionaler Umfang und Bepreisung
- Internet-Filiale als Instrument im Multikanalvertrieb
- OSPlus im Electronic Banking
- Potenzial- und Kundenanalyse
- Vertriebsprozesse und Vertriebskampagnen für EB-Leistungen

### **für den Online-Vertriebsspezialisten**

- Strategie im Multikanalvertrieb online
- Aktuelles zum Online-Recht
- Internet-Filiale als Instrument im Multikanalvertrieb
- Mobile Banking als Instrument im Multikanalvertrieb
- Social Media als Kommunikations- und Vertriebsinstrument
- Online-Marketing und cross-mediale Kundenansprache
- Strategieentwicklung Multikanal/online in der Sparkasse und Best-Practice-Beispiele

Die Spezialistenwoche kann auch modular gebucht werden. Dies bietet sich u. a. für ehemalige Absolventen des Fachseminars Electronic Banking/Medialer Vertrieb oder für Mitarbeiter an, die nur Spezialwissen für ihre Kernaufgaben benötigen.

### **Termine**

|             |                     |
|-------------|---------------------|
|             | Nr. 50              |
| Abschnitt 1 | 05.10. – 16.10.2020 |
| Abschnitt 2 | 07.12. – 11.12.2020 |

**Abschnitt 3**  
**mit Abschlusskolloquium**

**I. Quartal 2021**

Beginn am ersten Tag ist um 09:00 Uhr.  
Das Ende am letzten Tag ist für 13:00 Uhr geplant.

**Preise**

€ 2.800,- Teil 1 (2 Wochen)  
€ 1.400,- Teil 2 (1 Woche)  
€ 950,- Teil 3 mit Abschlusskolloquium

**Dozenten**

Führungskräfte und Spezialisten aus der Sparkassen-Finanzgruppe, Verhaltenstrainer und Experten aus externen Unternehmen

**Für weitere Informationen oder Fragen:**

Peter Fröhlich  
Telefon: 0228 204 - 5874  
Telefax: 0228 204 - 5862  
eMail: Peter.Froehlich@dsgv.de

Sylvia van Detten  
Telefon: 0228 204 - 5821  
Telefax: 0228 204 - 5862  
eMail: sylvia.vandetten@dsgv.de