

21.10.2019 - 25.10.2019

von 09.00 Uhr bis 13.00 Uhr

Medialer Vertrieb als Erfolgsfaktor im Multikanal | 482

(Internet-Filiale & Sparkassen-Vertriebsstrategie)

Zielgruppe

Top-Spezialisten aus dem Bereich Electronic Banking/Medialer Vertrieb, die sich auf die neuen erweiterten Herausforderungen aus der Intensivierung/Verkaufsoffensive Medialer Vertrieb und Multikanalsteuerung in den Instituten vorbereiten möchten

Ziele

Sie sollen dazu befähigt werden, basierend auf den Projektergebnissen und praktischen Umsetzungserfahrungen der Institute den Prozess der Neuaufstellung des Online-/Multikanaltritts mit einer entsprechenden Stärkung bzw. mit Aufwertung und Ausbau des Medialen Vertriebs im Multikanal zu steuern.

Inhalte

- Strategische Aufstellung der S-Finanzgruppe im Multikanalvertrieb online
- Die Internet-Filiale als Instrument im Multikanalvertrieb
- Mobile Banking als Instrument im Multikanalvertrieb
- Social Media als Kommunikations- und Vertriebsinstrument
- Rechtliche Grundlagen Online-Vertrieb
- Online-Marketing und cross-mediale Kundenansprache
- Strategieentwicklung Multikanal/online in der Sparkasse und Best-Practice-Beispiele

Preis

€ 1.400,-

Dozenten

Führungskräfte und Top-Spezialisten aus Sparkassen und Verbänden

Für weitere Informationen oder Fragen:

Peter Fröhlich

Telefon: 0228 204 - 5874

Telefax: 0228 204 - 5862

eMail: Peter.Froehlich@dsgv.de

Lilija Höppner

Telefon: 0228 204 - 5860

Telefax: 0228 204 - 5862

eMail: lilija.hoepfner@dsgv.de