

03.11.2020

von 09.00 Uhr bis 16.00 Uhr

Fokus Vertrieb: Impulse zur Ertragssteigerung | 968

Zielgruppe

Vorstände

Ziele

Das Ziel des Seminars ist es, in kurzen Impulsvorträgen einen Überblick über die Themen zur Ertragssteigerung im Vertrieb zu bekommen:

KundenFocus 2020: Hier werden die Vertriebsaktivitäten des Hauptwettbewerbers beleuchtet, der vor zwei Jahren ein Großprojekt zur Neuaufstellung des Vertriebs initiiert hat und dabei als Schwerpunkt den Omnikanalfokus priorisiert.

KundenServiceCenter: Alle Stufen beim Aufbau/Ausbau eines KSC vom Inbound über Outbound bis hin zu einer mit modernen Medien ausgestatteten digitalen Filiale mit eigener Kundenverantwortung werden diskutiert.

Kundenkontaktsteuerung: Ein abgestimmtes Instrumentarium zur zentralen Steuerung der Kontaktaktivitäten unter Berücksichtigung von Kundenaffinitäten wird vorgestellt.

Intensivierung Wertpapiergeschäft: Ein Modell zur „Aktivierung“ der sehr konservativ eingestellten Berater wird erläutert.

Inhalte

- Vertriebsaktivitäten des Hauptwettbewerbers (KundenFocus 2020 der Genossenschaftsbanken)
- Aufbau und Ausbau des KundenServiceCenters
- Kundenkontaktsteuerung
- Provisionserträge steigern durch eine Intensivierung des Wertpapiergeschäfts

Preis

€ 700,-

Dozent

Marcus Hampel, innovent consult GmbH & Co. KG

Für weitere Informationen oder Fragen:

Werner Müller

Telefon: 0228 204 - 5863

Telefax: 0228 204 - 5862

eMail: Werner.Mueller@dsgv.de

Jacqueline Barkow

Telefon: 0228 204 - 5869

Telefax: 0228 204 - 5862

eMail: Jacqueline.Barkow@dsgv.de