

Seminar

# Steuerung und Controlling im Privatkundengeschäft

**Dozent:**

Nils Schmidt,  
compentus/gmbh

**Termin:**

28.02. – 01.03.2013

**NEU**

*Ihr Erfolg ist unsere Motivation.*

## Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände und Führungskräfte, Vertriebsleiter

## Anforderungen an eine moderne Vertriebssteuerung

Sie ist der Motor des Vertriebssystems und für die operative Umsetzung der strategischen Unternehmensziele in die Praxis verantwortlich. Die Hauptaufgaben der Vertriebssteuerung liegen in der Ressourcenallokation, der Steuerung der Marktbearbeitung, der Gestaltung von Vertriebsprozessen inklusive der Integration aufsichtsrechtlicher Anforderungen sowie einem effizienten Controlling.

Aber: Genossenschaftliche Vertriebssteuerung ist nicht in erster Linie ein sachlogischer, technischer Vorgang. Eine wirkungsvolle Steuerung schafft es, „Lust und Leidenschaft für den Vertrieb“ bei Mitarbeiter/innen zu unterstützen und den Kunden- und Bankinteressen gerecht zu werden.

Der zunehmend spürbare Einfluss von Megatrends der Zukunft in der sogenannten Wissensgesellschaft wie beispielsweise „Individualisierung“, „Nachhaltigkeit“ oder „kollektive Intelligenz“ stellt die Vertriebssteuerung vor neue Herausforderungen. Lernen Sie in unserer Veranstaltung, wie es Ihnen gelingt, Kunden-, Bank- und Mitarbeiterinteressen in Einklang zu bringen und Vertrieb wirksam zu steuern.

## Ihr Nutzen:

- Sie hinterfragen die Zukunftsfähigkeit aktueller Steuerungsmodelle kritisch.
- Sie lernen neue Ansätze einer produktiven, wertschöpfenden Vertriebssteuerung kennen.
- Sie erarbeiten gemeinsam die Vorgehensweise zur wirkungsvollen Umsetzung in Ihrer Bank.

## Inhaltsschwerpunkte:

- Aktuelle Herausforderungen durch sich änderndes Kundenverhalten, Wettbewerbsentwicklungen und Veränderungen im Umfeld des Geschäftsfeldes Privatkunden: Welche Auswirkungen auf die Vertriebssteuerung ergeben sich?
- Chancen und Notwendigkeiten einer Differenzierung der Steuerung innerhalb des Privatkundengeschäftes
- Selbstverständnis einer Genossenschaftsbank konsequent umgesetzt: Das „Hilfe zur Selbsthilfe – Prinzip“ auch in der Vertriebssteuerung
- Vertriebssteuerung im Einfluss des AnsFuG
- Anforderungen an ein modernes Vertriebscontrolling
- Professionelles Vertriebsmanagement
  - Steuerung der Marktbearbeitung
  - Betreuungsstandards und -intensität
  - Aufbau eines strukturierten Vertriebsprozesses
  - Ertragsorientierte Kundensegmentierung und Kundenüberleitung
- Die konsequente Ausrichtung der Marktfolge auf den Vertrieb
- Operationalisierung der Strategie
  - Führung und Vertriebssteuerung
  - Vertriebskultur gezielt entwickeln
  - Zieldefinition und –vereinbarung
  - praxisorientierte Anreizsysteme im Umfeld des AnsFuG
  - Systematisierung der Gesprächsanlässe
- Vertriebssteuerungsmodell der Zukunft: genossenschaftlich - nachhaltig - erfolgreich!
  - Wie sieht ein zukünftiges, ganzheitliches Vertriebssteuerungsmodell aus?
  - Welche Anforderungen ergeben sich an die Person, die Aufgaben und die Verantwortung von Vertriebsleitern?
  - Wie gelingt der Transfer in der Praxis konkret?

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14 - 131

## ORGANISATORISCHES

**Ihr Dozent:**

Nils Schmidt ist Gründer und Geschäftsführer der compentus/ gmbh, dem unabhängigen Beratungspartner, Stuttgart. Seit Mai 2011 berät compentus/ erfolgreich Genossenschaftsbanken in den Schwerpunkten Strategie-, Vertriebs- und Personalentwicklung. Er ist Bankkaufmann und Diplom-Betriebswirt (ADG). In seiner beruflichen Laufbahn war er Direktor für den Vertrieb in einer Genossenschaftsbank und zuletzt Mitglied der Geschäftsleitung eines Beratungsunternehmens des genossenschaftlichen Verbundes.

**Preis:**

EUR 950,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins  
EUR 1.190,- für Nicht-Mitglieder

**Termin:**

28.02. – 01.03.2013

**Anmelde-Nr.:**

SB113-496

# Steuerung und Controlling im Privatkundengeschäft

_____	_____
Institut	Position
_____	_____
Bankleitzahl Ihres Institutes	E-Mail
_____	_____
Name, Vorname	Telefon
_____	_____
Straße/Postfach	Telefax
_____	_____
PLZ/Ort	Datum    Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an:  keine Vorabandanreise     keine Übernachtung  
Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?     Bahn     PKW     PKW-Mitfahrer

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**dipl. Bankbetriebswirt**

**Markus Pluta**

**Produktmanager**

T: 02602 14-131

F: 02602-1495-131

markus\_pluta@adgonline.de

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@adgonline.de

Akademie Deutscher Genossenschaften ADG

Schloss Montabaur | 56410 Montabaur

www.adgonline.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2013

