Fachtagung: Zukunftsorientiertes Privatkundengeschäft

FPR-25-dod

Zielgruppe

- Vorstände
- Führungskräfte aus der Privatkundenbank
- Marktbereichsleiter
- Vertriebsleiter
- Filialleiter
- Private Banking Leiter
- Privatkundenberater
- Individualkundenbetreuer

Ihr Nutzen

Das Privatkundengeschäft steht vor großen Herausforderungen – und gleichzeitig vor einzigartigen Chancen. Unsere Fachtagung, gefördert vom ZWF, bietet Ihnen praxisnahe Einblicke in Markttrends, Strategien und Erfolgsfaktoren für nachhaltiges Wachstum und Effizienzsteigerungen. Profitieren Sie von wertvollen Praxisberichten, IT-Lösungen und konkreten Vertriebsansätzen, um das Privatkundengeschäft strategisch optimal aufzustellen.

Inhalt

- Marktumfeld, Herausforderungen und strategische Ausrichtung des Privatkundengeschäfts
  - Stefan Lehmann, BVR
- Praxisbericht aus einer Bank – Vertriebsmanagement
  - Dominik Pölt, VR-Bank Starnberg-Herrsching-Landsberg eG
- Umsetzung der Wachstums- und Effizienzstrategie in der Praxis: Erfolgsfaktoren für Banken
  - Bernd Müller, GVB
- Demobird
  - Tobias Kaltenecker, VR-Bank Nordoberpfalz eG
- IT-Unterstützung in der Praxis
  - Gunther Witt, Atruvia AG
- Digitales Vertriebspotenzial nutzen am Beispiel Konsumentenkredit
  - Johannes E. Palmer, TeamBank AG
- Datengetriebenen Vertrieb machen (lassen) und Termine generieren
  - Referent von TRUUCO GmbH
- Praxisbericht Bank – Effizienzstrategie
  - Referent einer VR-Bank eG

Durchs Programm wird Sie der GVB führen. *** Änderungen vorbehalten ***

Hinweis

Veranstalter: GVB und ABG Die Veranstaltung ist ZWF finanziert.

Termin

Ort

Preis
380,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr
08461/650-1363
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de
Nina Zacherl
08461/650-1333
nina.zacherl@abg-bayern.de

Buchen

ABG