

Online-Seminar: Kundenbeziehungs- und Kundenbindungsmanagement

KBM-25001

Zielgruppe

Mitarbeitende Marketing und/oder Vertrieb

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die genossenschaftlichen Werte, können diese erläutern und über alle Kanäle zur Kundenbindung einsetzen.
- ✓ Sie kennen die Möglichkeiten, die Mitgliedschaft als entscheidendes Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb zu nutzen und für den Kunden erlebbar zu gestalten.
- ✓ Sie können bei der internen Organisation des Qualitäts- und Beschwerdemanagements unterstützend mitwirken und die Umsetzung und Einhaltung von Qualitätsstandards überprüfen.
- ✓ Sie kennen die Grundlagen der Neukunden- bzw. Kundenrückgewinnung.

Inhalt


- ✓ Genossenschaftliche Werte
- ✓ Aktuelle Bedeutung der Mitgliedschaft und genossenschaftlicher Auftrag
- ✓ Die Bank als Lebensbegleiter - Kundenbeziehungsmanagement langfristig gedacht
- ✓ Kundengewinnung und Empfehlungsmanagement
- ✓ Beschwerde- und Qualitätsmanagement


Hinweis

Dieser Seminarbaustein aus dem Entwicklungsweg Marketing- und Vertriebsunterstützung ist auch einzeln buchbar und findet in Kooperation der ABG GmbH und der GenoAkademie GmbH statt.

Preisinformation

Zusätzlich zum Veranstaltungspreis erhebt die GenoAkademie eine Gebühr von 25,00€ für die digitale Teilnahme an der Veranstaltung.

 **Termin**
18.06.2025 -
19.06.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
678,00 €

 **Ansprechpartner**
Julia-Sophie Maier
08461/650-1374
julia-sophie.maier@abg-bayern.de
Julia Gabler
08461/650-1320
julia.gabler@abg-bayern.de

Buchen