



## An die Kreditgenossenschaften

Rösrath, 27.04.2015

## Haben Sie daran gedacht?

### **BS1047 Workshop: „Vertriebssteuerung für Spezialisten“**

**Zielgruppe: Mitarbeiter der Bereiche Controlling, Unternehmenssteuerung, Vertriebsmanagement und -steuerung**

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch in diesem Jahr bieten wir diesen 2-tägigen Praktiker - Workshop für Sie an, und zwar

**am 19.5. bis 20.5.2015 in der RWGA Forsbach.**

Die Steuerung der vertrieblichen Aktivitäten bewegt sich im Spannungsfeld von Strategie und operativer Umsetzung. In den verschiedenen Geschäftsfeldern der Bank liegen meist unterschiedliche Rahmenbedingungen vor, von deren Stimmigkeit die Effizienz der Steuerungsmaßnahmen abhängt. Bereits mit der Segmentierung der Kunden wird ein erster Grundstein für die weitere Planung gelegt.

Ausgehend von einer umfassenden Analyse der Markt- und Bestandpotenziale erfolgt die Einbettung der Vertriebsplanung in die Gesamtbankplanung. Auf dieser Basis erfolgt der Aufbau eines widerspruchsfreien Zielsystems und einer Grobplanung der Aktivitäten im Planjahr.

Die operative Vertriebssteuerung schließt sich daran an. Sie berücksichtigt die vorhandenen Nettomarktzeiten und befasst sich mit Steuerung der Berateraktivitäten im Rahmen eines Kundenkontaktmanagements.

Qualifikation braucht einen Partner. [www.rwga.de](http://www.rwga.de)



Der Verkaufsprozess ist in den gesamten Vertriebssteuerungsprozess integriert und sichert einerseits die Einhaltung der Gesprächsstandards wie auch Cross-Selling und die Vereinbarung von Folgeterminen ab.

Das laufende Reporting schafft Transparenz zu Vertriebserfolgen und Berateraktivitäten und dient gleichzeitig als Basis für den erneuten Beginn des Steuerungskreislaufes.

Der Fokus des Workshops liegt auf der ganzheitlichen Betrachtung des Vertriebssteuerungsprozesses und beinhaltet an vielen Stellen Tipps und Umsetzungsmöglichkeiten für Banken aus dem GAD-Umfeld.

Ihre Investition für diesen Workshop beträgt 660 EUR zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten. Fragen beantwortet Ihnen gerne André Mahl,  
Tel.-Nr. 05468/ 939 68 86 oder per Mail an [andre.Mahl@rwgv.de](mailto:andre.Mahl@rwgv.de).

Mit freundlichen Grüßen  
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Karl Lenz                      gez. André Mahl

## BS1047 Vertriebssteuerung für Spezialisten

<b>ZIELGRUPPE</b>	Mitarbeiter der Bereiche Controlling, Unternehmenssteuerung, Vertriebsmanagement und -steuerung
<b>IHR NUTZEN</b>	Die Vertriebssteuerung bewegt sich im Spannungsfeld von strategischer Ausrichtung und operativer Umsetzung. Aus dem Bündel an Umsetzungsmöglichkeiten gilt es, die Instrumente auszuwählen, die sich zur Steuerung am besten eignen, um die Wettbewerbstätigkeit der Bank zu sichern. Sie erfahren aktuelle Impulse und haben die Möglichkeit von Best-Practice Ansätzen anderer Teilnehmer zu partizipieren.
<b>INHALT</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Erfolgreicher Vertrieb als Wettbewerbsfaktor</li> <li>• Die Vertriebsstrategie – Die Lücke zwischen Formulierung und Umsetzung</li> <li>• Stimmige Rahmenbedingungen im Vertrieb – Auswahl des „richtigen“ Steuerungsfokus</li> <li>• Wesentliche Rahmenbedingungen im Vertrieb (Filialen, Vertriebsmanagement, Gesprächsstandards etc.)</li> <li>• Die Balanced Scorecard – von der Strategie zur operativen Umsetzung</li> <li>• Elemente der Vertriebssteuerung</li> <li>• Chancen und Grenzen der Vertriebssteuerung</li> <li>• Die Rolle der Vertriebssteuerung in der Bank</li> <li>• Vertriebssteuerung als Gesamtprozess</li> <li>• Zusammenfassung von Kunden zu Vertriebseinheiten – Theorie und Praxis</li> <li>• Kundensegmentierung: <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt;&gt;aktuelle Umsetzungsbeispiele</li> <li>&gt;&gt;erfolgskritische Faktoren</li> <li>&gt;&gt;Segmentierung von Firmenkunden: Kriterien und praktische Hinweise</li> </ul> </li> <li>• Potenzialorientierte Planung (Markt- und Bestandspotenziale, Benchmarks)</li> <li>* Definition und Anwendung von Musterkundenprofilen <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufbau eines Zielsystems für den Vertrieb</li> <li>• Absicherung der Vertriebsziele: Erstellung eines Maßnahmenplans</li> <li>• Kampagnen und ganzheitliche Beratung – ein Widerspruch?</li> <li>• Die Bedeutung der „Hausmeinung“</li> <li>• Nutzen des Kundenkontaktmanagements für die Vertriebssteuerung</li> <li>• Management von Beratungsimpulsen – Häufige Ansprache der gleichen Kunden vermeiden!</li> <li>• Vertriebsreporting – nicht nur der Abschluss zählt!</li> </ul> </li> </ul>
<b>DOZENT</b>	Bernd Roels, Consulting Partner
<b>TERMIN</b>	19.05. - 20.05.2015 in der RWGA Forsbach
<b>IHRE INVESTITION</b>	660 Euro zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten