



An die  
Kreditgenossenschaften

Rundschreiben A258/2015

Ansprechpartner: C.Selbach / M. Köhler  
Durchwahl: 0251 7186-8414  
Direktfax: 0251 7186-8199  
E-Mail: christoph.selbach@rwgv.de

Rösrath, 02.10.2015

## **VC4045 - Forum Firmenkunden Austausch und neue Ideen zum BVR-Marktbearbeitungskonzept Firmenkunden**

### **Zielgruppe: Führungskräfte und Berater im Firmenkundengeschäft**

Sehr geehrte Damen und Herren,

seit November 2014 stehen Ihnen mit dem BVR-Marktbearbeitungskonzept Firmenkunden viele Werkzeuge und Hilfestellungen zur Optimierung Ihres Firmenkundengeschäftes zur Verfügung.

Mit einer neuen Veranstaltungsreihe bieten wir Ihnen eine weitere Hilfestellung zu einzelnen Schwerpunktthemen und Herausforderungen, welche sich bei der Umsetzung im Tagesgeschäft ergeben können.

Ihr Mehrwert:

- Sie hören best-practice-Beispiele zum aktuellen Thema
- Sie bringen Ihre Fragestellungen und Themenwünsche ein
- Sie bauen Ihr Netzwerk aus und knüpfen neue Kontakte
- Sie erhalten ein Feedback aus der Gruppe zu Ihren Lösungsideen
- Sie tauschen sich praxisnah in kleinen Gruppen aus

Unterstützt werden wir von erfahrenen Bankpraktikern und Experten der GenoBankConsult sowie der BMS-Unternehmensgruppe.

Sie haben Fragen? Rufen Sie uns an oder senden eine E-Mail:  
Christoph Selbach, Telefon 0251 7186 8414, christoph.selbach@rwgv.de  
Patrick Schönau, Telefon 0251 7186 5117, patrick.schoenau@rwgv.de

Mit freundlichen Grüßen

Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Manfred Schlösser                      gez. Christoph Selbach

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



**VC4045 Forum Firmenkunden**

**Austausch und neue Ideen zum BVR-Marktbearbeitungskonzept Firmenkunden**

**1. Veranstaltung: Kundensegmentierung**

<b>ZIELGRUPPE</b>	Führungskräfte und Berater im Firmenkundengeschäft
<b>IHR NUTZEN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Sie erfahren Lösungen zur Kundensegmentierung aus anderen Banken</li><li>- Sie erhalten Anregungen, Ideen und Lösungsansätze für laufende Entwicklungsprozesse zum Thema Kundensegmentierung in Ihrem Haus</li><li>- Sie bringen Ihre Fragestellungen oder auch Ideen/Lösungsansätze zur Kundensegmentierung ein und erhalten Feedback aus der Teilnehmergruppe</li><li>- Sie knüpfen Kontakte und erweitern Ihr Netzwerk zum Firmenkundengeschäft</li><li>- Sie erhalten eine Dokumentation des Erfahrungsaustausches im Nachgang</li></ul>
<b>INHALT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Welche Erwartungen und Fragestellungen bringen Sie mit?</li><li>- Beispiele Kundensegmentierung aus der Praxis</li><li>- Darstellung und Diskussion flankierender Werkzeuge und Hilfestellungen aus dem BVR Marktbearbeitungskonzept FK</li><li>- Expertentipps von GenoBankConsult und BMS-Unternehmensgruppe</li><li>- Diskussion und Erfahrungsaustausch</li></ul>
<b>TERMIN/ORT</b>	19. November 2015 im TOP Tagungszentrum Dortmund, Emil-Figge-Str. 43, 44227 Dortmund Zeitraumen: 9:00 Uhr bis 13:00 Uhr
<b>MODERATION</b>	Patrick Schönau und Christoph Selbach
<b>IHRE INVESTITION</b>	150 EUR zzgl. Tagungsverpflegung sowie ggf. Mittagessen (bitte bei Anmeldung vermerken)

Maximal 20 Teilnehmer für optimalen Austausch

Ziel ist die Beleuchtung verschiedener Themen und Schwerpunkte des BVR-Marktbearbeitungskonzeptes FK.

Sie buchen jeweils die einzelne Veranstaltung zum aktuellen Thema.

Die weiteren Themen und Termine für 2016 werden je nach Akzeptanz der Veranstaltungen festgelegt und veröffentlicht.