



RWGA • Raiffeisenstraße10-16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben: A170/2017

An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: S. Spinnrath/S. Klein
Durchwahl: 0251 7186-8004
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: stephan.spinnrath@rwgv.de

Forsbach, 29. Juni 2017

Modul FS1228 Erfolgreiche Firmenkundenbank im anspruchsvollen Umfeld Workshop mit Anton Schmoll und Ralf Knappkötter Zielgruppe: Führungskräfte aus Gewerbekundenberatung und Firmenkundenberatung/Firmenkundenbetreuung

Sehr geehrte Damen und Herren,

googlen Sie bitte die Begriffe "Firmenkundengeschäft" und "Vertrieb" und "Bank" - bereits auf der ersten Seite erhalten Sie einen Hinweis auf Prof. Dr. Anton Schmoll. Seit einigen Jahren ist Anton Schmoll Netzwerkreferent an der RWGA - immer mit herausragenden Teilnehmer-Feedbacks!

In 2017 haben wir seinen aktuellen Workshop "Erfolgreiche Firmenkundenbank im anspruchsvollen Umfeld - mehr Erträge im Firmenkundengeschäft durch effiziente Vertriebsprozesse" im Programm.

Um die Ausrichtung der Veranstaltung wirklich punktgenau auf Ihre Belange abzustimmen haben wir Herrn Ralf Knappkötter, Generalbevollmächtigter und Bereichsleiter Firmenkundenberatung der Volksbank Dortmund-Nordwest eG als Co-Referenten gewinnen können.

Beide Referenten gewährleisten ein hohes Maß an Praxisrelevanz. Für die erarbeiteten Inhalte und Methoden erhalten Sie konkrete Umsetzungshinweise - mehr geht nicht!
Details entnehmen Sie bitte der angefügten Modulbeschreibung.

Sichern Sie sich schon heute einen der wenigen Seminarplätze - die Veranstaltung vom 29.11. bis 30.11.2017 wird die einzige in 2017/2018 in NRW/Rheinland-Pfalz sein.

Fragen beantwortet Ihnen gerne Stephan Spinnrath, stephan.spinnrath@rwgv.de, Tel.-Nr.: 0251 7186-8214.

Mit freundlichen Grüßen

Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

i. V. gez. Kurt Beilfuß i. A. gez. Stephan Spinnrath

Qualifikation braucht einen Partner. www.rwga.de

Modul FS1228

Erfolgreiche Firmenkundenbank im anspruchsvollen Umfeld - Mehr Erträge im Firmenkundengeschäft durch effiziente Vertriebsprozesse

- ZIELGRUPPE:** Führungskräfte aus
- Gewerbekundenberatung
- Firmenkundenberatung und Firmenkundenbetreuung
- IHR NUTZEN:** Seit Jahren wird der Anspruch an die Führungskräfte im Firmenkundengeschäft stetig höher. Niedrigzinsumfeld, aufsichtliche Anforderungen, notwendige Verschlinkung von (Kredit-) Prozessen und Neukundengewinnung im verteilten Markt beschreiben die Thematik rudimentär. Probleme zu beschreiben hat aber noch nie weiter geholfen - praktikable Lösungen werden benötigt - inklusive sinnvoller Umsetzungshinweise.
- Wenn Sie diese Annahmen teilen, sind Sie im Workshop genau richtig!
- INHALT:**
- Aktuelle Herausforderungen im Firmenkundengeschäft
 - Klare Profilierung am Markt
 - Mehr Effizienz durch einen strukturierten Vertriebsprozess
 - Gezielte Neukundengewinnung
 - Optimierung der Aktivitätensteuerung
 - Wirkungsvolle IT-Unterstützung im Vertriebsmanagement
 - Digitalisierung im Firmenkundengeschäft
 - Erfolgreicher Vertrieb braucht Führung
- TERMIN/ORT:** 29.11.- 30.11.2017 in der RWGA Forsbach
(einziger Termin der RWGA in 2017/2018!)
- DOZENT:** Prof. Dr. Anton Schmoll, Wien
Dipl.-Kfm. Ralf Knappkötter, Volksbank Dortmund-Nordwest eG
- IHRE INVESTITION:** 750 Euro zzgl. Tagungspauschale und ggf. Übernachtungskosten