

Bankenschwerpunkt 2018 – Spezialseminar

Banken Spezialseminar – Expertenworkshop für Führungskräfte im Vertrieb

Warum dieser Workshop:

- Impulse zu aktuellen Themen
- Trends in der Vertriebssteuerung
- Erfahrungsaustausch

Hinweis:

40 Jahre Banken Know-How unserer Experten Prof. Dr. Anton Schmoll und Dr. Clemens Schmoll trifft auf langjährige Change-Management Erfahrung. Das Setting fördert den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer und stellt das Generieren von Best-Practice sicher.

Inhalte:

- Motivation im Vertrieb trotz Regulatoren
- Performance-Steigerung durch das Zusammenspiel von Bereichen und Abteilungen
- Den Kunden in den Mittelpunkt der Handlungen stellen
- Vertriebsleistung freisetzen - der Weg „zur Extrameile“
- Steuerung von Vertriebsmitarbeitern mit Struktur und Emotion
- Herausforderung Digitalisierung
- Strategie im Vertriebsbereich: kreieren und implementieren

Im Vorfeld findet eine Teilnehmerbefragung statt, damit die Inhalte maßgeschneidert sind.

Achtung: Die Teilnehmeranzahl ist auf max. 12 Personen beschränkt. Somit ist ein individuelles Eingehen auf die Praxisfälle einzelner sichergestellt.

Seminarort: Innsbruck

Termin: **11.-12.06. 2018 (2 Tage)**

Kosten: EUR 850,- (inkl. Seminarunterlagen)

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

PS: Weitere Informationen rund um unseren Banken-Schwerpunkt finden Sie im Web unter :

goo.gl/Q2qPZD

„Führungsaufgabe: Veränderung gestalten“

(hrsg. von Dr. Clemens Schmoll)



Veränderungen bestimmen zum Teil unseren beruflichen Alltag. Die Aufgaben der Führung und Steuerung werden dadurch unzureichend kalkulierbar und inhaltlich zunehmend anspruchsvoller.

Das neue Buch von Prof. (Fh) Dr. Herbert Götzner und Dr. Clemens C. Schmoll zeigt Ansätze auf, wie Führung heute erfolgreich funktionieren kann. Vor allem für umsetzungsorientierte Praktiker aber auch als Lehrbuch für Studierende geeignet, werden Ihre Fragen rund um das Thema Führung & Veränderung beantwortet.

mehrt unter: www.manz.at/shop.html

die Basis

Gesellschaft für Organisations-
und Kompetenzentwicklung

www.diebasis.at



Der Firmenkundenmarkt gerät immer mehr in Bewegung. Unternehmen, die schon länger mit einer Bank zusammengearbeitet haben, wandern ab. Jede dieser Veränderungen hat eine Verringerung der Kundenanzahl und damit des Marktanteils zur Folge.

Neue Firmenkunden zu gewinnen ist daher heute wichtiger denn je! Denn nur durch die gezielte Akquisition neuer Unternehmen können Wachstumsimpulse im Firmenkundengeschäft gesetzt werden. Zweifelsohne ist die Neukundengewinnung die „Königsdisziplin des Verkaufens“. Zufriedenstellende Ergebnisse werden in Zukunft aber nur jene erzielen, denen es gelingt, die organisatorischen und personellen Voraussetzungen für eine professionelle Akquisitionstätigkeit zu schaffen.

mehrt unter: www.manz.at/shop.html

Anmeldung: Banken Spezialseminar – Expertenworkshop für Führungskräfte im Vertrieb

(bitte per Mail, Post oder Fax zurücksenden) an:

c/o dieBasis – Organisations- und Kompetenzentwicklung GmbH
Salurnerstraße 1
A – 6020 Innsbruck
Mail: diebasis@diebasis.at

Kontakt bei Rückfragen
Tel.: +43 (0) 664 887 387 90
Fax.: +43 (0) 512 311627 22

Teilnehmer-Kontaktdaten

Titel / Vorname :

Nachname :

Unternehmen (inkl. UID):

Straße / Postfach:

PLZ / Ort / Land:

Telefon:

Email:

Rechnungsadresse :

Abweichende Rechnungsadresse – Bitte senden Sie mir eine Rechnung an folgende Anschrift

Eine Absage muss in schriftlicher Form (auch per E-Mail) erfolgen. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich, diese ist dem Veranstalter unverzüglich schriftlich mitzuteilen. Bei Stornierung/Nichtteilnahme ab wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet. Der Veranstalter behält sich das Recht auf kurzfristige Programmänderungen vor.