

Öffentlicher Termin:

Fachkongress für Banken: 3.-4.12.2008 Bad Homburg Erfolgreiche Vertriebsstrategien im Firmenkundengeschäft

Veranstalter: Wolfgang Ronzal Schulung und Seminar GmbH Wien
Tel + Fax: ++43 (1) 985 31 45
Mail: wolfgang@ronzal.at
In Kooperation mit MEB Marketingentwicklung für Banken, Nürnberg

Termin: 3.-4.12.2008

Ort: Maritim Hotel Bad Homburg

Beginn: 3.12.2008 13.30 Uhr

Ende: 4.12.2008 16.00 Uhr

Trainer/

Referent: Karin Göbel, Vorstand, TaunusSparkasse
Jochen Schlüter, Geschäftsfeld Firmenkunden, Hamburger Sparkasse
Thorsten Schulz, Leiter Firmenkunden, Sparkasse Bremerhaven
Dr. Bernhard Saneke, Zahnarzt, Flugpilot,
Axel Liebetrau, Zukunftsforscher
Klaus Arnold, Volksbank Mittelhessen
Matthias Wolpers, Vorstandsvertreter, Sparkasse Hildesheim
Ralf Knappkötter, Volksbank Lippstadt
Dr. Anton Schmoll, Geschäftsführer Kreditverein Erste Bank Wien

Zielgruppe: Vorstandsdirektoren, Geschäftsleiter,
Vertriebs- und Marketingverantwortliche,
Marktbereichsleiter, Leiter Kompetenz-Center,
Spezialisten Firmenkundengeschäft

Inhalte: >Kunden gewinnen und binden
>Kampagnen-Management
>Finanzkonzept und Musterkundenportfolio
>Warum Flugzeuge abstürzen und Unternehmen versagen
>Ausländer als Geschäftskunden
>Von der Strategie zur Umsetzung
>u.v.a.m.

Preis: € 1.190,00 plus gesetzliche MwSt.
Sonderangebot: „Zwei kommen – nur einer bezahlt!“ (= € 595,00 pro Person)

BONUS: Kostenloser Workshop am 3.12.2008 von 10.30 – 12.30
„Motivierte Mitarbeiter = Begeisterte Kunden = Mehr Verkaufen“
Mit Wolfgang Ronzal: Ehemaliger Bankdirektor Erste Bank Wien