

BMS | Ihr Weg in die digital unterstützte Beratung von Firmenkunden



Sie können mehr als Sie denken! Versprochen!

Modul 2:

Kategorie	<input checked="" type="checkbox"/> Strategie <input checked="" type="checkbox"/> Transparenz & Klarheit <input checked="" type="checkbox"/> Wirksamer Vertrieb <input type="checkbox"/> Effiziente Kreditprozesse <input type="checkbox"/> Nachhaltigkeit <input type="checkbox"/> Mitarbeiterqualifikation <input type="checkbox"/> Individuelle Projekte
Titel	Workshop „Agendavorlagen & Beratungshilfen“
Ausgangspunkt	Sie haben sich bereits für den künftigen Einsatz der omnikanischen Lösungen fürs Firmenkundengeschäft in Ihrem Haus entschieden. Nun stellen Sie sich die Frage, wie Sie Ihre Beratenden bestmöglich im Rahmen der Gesprächsvorbereitung unterstützen können.
Zielsetzung	Wir setzen gemeinsam Ihr Beratungskonzept in konkrete Unterstützungen für die Kundengespräche um. Dafür erstellen wir vorstrukturierte Terminagenden für regelmäßig wiederkehrende Gesprächsanlässe und reichern diese mit Hilfe stellenden Werkzeugen, Links und Dokumenten an.
Zielgruppe	Banken, die die Kundenberatung in der Firmenkundenbank unter Nutzung des Banking Workspace einführen möchten.
Teilnehmer	Projektgruppe Markt (Bank), temporär nach Absprache: IT-Orga / Digitalisierungsverantwortliche
Inhalt	<ul style="list-style-type: none"> • Instrumente kennen, welche unter Nutzung von „Kundenbetreuung Firmenkunde“ (kurz: KB FK) eine strukturierte Gesprächsvorbereitung und -durchführung ermöglichen • Definition von „Agendavorlagen“ („Vorstrukturierung“ für bestimmte Gesprächsanlässe, z.B. Finanzierungsgespräch) • bankspezifische KB FK-Administration
Format	Digitalworkshop
Dauer	0,5 Workshoptage
Kosten	2.100,- € zzgl. Spesen und Mehrwertsteuer