

Firmenkunden 4.0: Das Thema Digitalisierung im Kundengespräch aktiv ansprechen und Vertriebschancen nutzen

Seminarnummer	20.11.0658.01
Termin	Montag, den 16.11.2020 bis Dienstag, den 17.11.2020
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Räume 2 und 10, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Catrin von Drathen Training – Vertrieb 4.0
Zielgruppen	<ul style="list-style-type: none">• Firmenkundenberater/-innen
Zielsetzung	<ul style="list-style-type: none">• Sie erhalten einen Überblick aktueller digitaler Techniken und Trends• Sie kennen die besonderen Herausforderungen Ihrer Firmenkunden, digitale Themen umzusetzen und bieten Handlungsempfehlungen• Sie gewinnen Sicherheit in der Beurteilung von digitalen Investitionen• Sie nutzen das Thema Digitalisierung gezielt als Vertriebschance
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Digitalisierung ist mehr als nur IT• Überblick digitaler Techniken und Trends mit Beispielen• Probleme der Firmenkunden kennen und Lösungen bieten• Digitale Investition: Herausforderung, Beurteilung und Finanzierung• Digitalisierung im Finanzkonzept:<ul style="list-style-type: none">◦ Mit der richtigen Vorbereitung klappt es!◦ Cross Selling-Möglichkeiten nutzen◦ Firmenkunden wertvolle Tipps geben (Fördermöglichkeiten, Zuschüsse, Internetadressen, Netzwerke)
Voraussetzungen	Mind. 2 Jahre Praxiserfahrung
Hinweis	<p>Gerne können Sie Ihr Tablet mit MyMobile Office mitbringen.</p> <p>Die Veranstaltung lebt von dem Training an konkreten Praxisfällen. Bitte bringen Sie bis zu drei anonymisierte Kundenbeispiele mit (Unterlagen die Sie zur Vorbereitung eines Kundengesprächs nutzen) und sehen sich vorab die Homepage der Kunden an.</p>
Zuständig	
- Organisation	Backes, Timo timo.backes@svsaar.de
- Inhalt	Stephan, Lisa-Marie lisa-marie.stephan@svsaar.de
Meldeschluss	Freitag, den 02.10.2020