

Zertifizierte*r Leiter*in Firmenkunden (GenoAkademie)

Seminarleiter: Sven Piecocha



Zertifizierte(r) Leiter*in Firmenkunden (GenoAkademie)

Ihre Herausforderung = unser Auftrag!

Leitung Firmenkunden gemäß F&C des BVR:

- **Absicherung und Ausbau der langfristigen Marktposition** der Bank im Bereich der Firmenkunden mit eigener Ergebnisverantwortung.
- Vertriebskanalübergreifende **Umsetzung gelebter und erlebbarer Vertriebskultur** in der Bank.
- Ziel- und erfolgsorientierte **Planung und Steuerung** des Funktionsbereichs mit **vertriebsorientierten Aufgabenstellungen zu allen relevanten Themen des Geschäftsfeldes** und auf Basis der definierten Geschäftsfeld-strategie bzw. im Sinne der Philosophie der Genossenschaftlichen Beratung.
- Verantwortung für die Umsetzung der **Führungs- und Fachaufgaben** unter **Berücksichtigung der gesetzlichen Rahmenbedingungen**, der definierten Qualitätsstandards sowie hausinterner Regelungen.
- **Führung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**



Wir verbinden für Sie strategische Leitungs- und Gestaltungskompetenz mit der erforderlichen Führungs- und Persönlichkeitskompetenz, indem wir...

....die relevanten Themen durch ein Trainertandem aus Firmenkundenexperten und Führungsspezialisten gemeinsam gestalten lassen

Was – Wann – Wo?

1. Zertifizierte*r Leiter*in Firmenkunden (GenoAkademie) FK610001

Die Kenntnis der Inhalte dieser Entwicklungswege wird im Seminar unterstellt:

- Entwicklungsweg Firmenkundenbetreuung II (GenoAkademie)
- MGB Leadership I
- MGB Basis
- Idealerweise verfügen Sie über mehrjährige Praxiserfahrung im gehobenen Firmenkundengeschäft

Voraussetzung für die Vergabe des Titels „Zertifizierte*r Leiter*in Firmenkunden“ und den Sachkundenachweis MaRisk AT 7.1 :

- Kompetenznachweise Firmenkundenbetreuung II, MGB Leadership I + II und MGB Management I + II oder vergleichbare Abschlüsse
- Zum Nachweis der erlangten Qualifikation präsentieren Sie in der digitalen Transferphase des Seminars eine Praxisaufgabe, in der Sie die neu erworbenen Kenntnisse und Methoden anwenden.

Wann: in der 2. Jahreshälfte nach der Sommerpause

Wo: Tagungshotel in zentrale Lage des Verbandsgebietes

Preis: 4.525,00 € zzgl. der Pensionsleistungen

Ihr Nutzen

Auf-/Ausbau des Knowhows zur Reflexion und Weiterentwicklung der bankeigenen Geschäftsfeldstrategie.

Einbindung der aktuellen Rahmenbedingungen für das Firmenkundengeschäft unter besonderer Berücksichtigung der Megatrends Nachhaltigkeit und Digitalisierung.

Kombination von Management- und Führungsfragen pro Themenfeld zur Ableitung konkreter Handlungsnotwendigkeiten/-alternativen.

Bescheinigung der Eignung nach MaRisk AT 7.1 nach erfolgreicher Zertifizierung.

„Kaminabend“ mit Firmenkundenleiter*innen und Vorständ*innen verschiedener Bankgrößen zum Praxis-/BestPractice Austausch.

Abendliche Teammaßnahme als erster Impuls für die eigene künftige Führungsarbeit und den anstehenden/ begonnenen Teambildungsprozess.



Aufbau eines neuen Netzwerkes mit Kolleg*innen anderer Banken und Spezialisten.

Inhalte

- Aktueller strategischer Rahmen für Ihr Geschäftsfeld und Ihre Führungsrolle
- Marktbearbeitungskonzepte und Risikostrategien aus der Praxis
- Kundengruppen und Segmentierung
- Segmentspezifische Betreuungsansätze
- Produkt- und Preispolitik
- Innovative Geschäftsmodelle
- Verbund-Marktplatz: Zusammenarbeit im Firmenkundengeschäft
- Prozesse und Organisationsmodelle in Abhängigkeit von Banksituation und Marktbearbeitungskonzeption
- Auswirkung der bankeigenen Risikostrategie auf die Marktbearbeitung
- Relevante 44er-Fälle und deren Ableitung für Ihr Firmenkundengeschäft
- Mitarbeiter finden – binden – motivieren: Durch gute Führung zum Erfolg
- NextStep – was ist Ihr nächster Schritt?
- **ImpulsePLUS:** Trainertandem: Führungsfragen und relevante Softskills werden direkt am jeweiligen Managementaspekt beleuchtet



Zusätzliche Mehrwerte

Nach der Zertifizierung unterstützen wir Sie bei der Weiterentwicklung in Ihrer neuen Rolle

- Sie nehmen in den ersten 2 Jahren nach der Zertifizierung zum **halben Preis** an der Fachtagung Leiter Firmenkundenbetreuung der GenoAkademie teil und profitieren vom Best Practice Austausch, aktuellen Themen und der Erweiterung ihres Netzwerkes.
- Sie buchen im ersten halben Jahr nach der Zertifizierung **rabattierte Termine** (auf Stundenbasis) zum digitalen Führungskräftecoaching, um die Aufgaben und Herausforderungen der Praxis mit Profis zu reflektieren und sich nachhaltig weiterzuentwickeln.

$\frac{1}{2}$ Preis

15 %

Kontakt



Sven Piecocha

Produktmanager Firmenkunden & Zahlungsverkehr

Telefon: +49 2205 8039269

E-Mail: sven.piecocha@genoakademie.de

GenoAkademie

Neu-Isenburg
Wilhelm-Haas-Platz
63263 Neu-Isenburg