

## Termin

● 26. und 27. April 2010, Köln

## Leistungen und Preis

Die Teilnehmer erhalten eine Tagungsmappe mit allen Beiträgen. Die Teilnahmegebühr für die Konferenz beträgt inkl. Mittagessen, Getränken und Dokumentation: 1.490 EUR zzgl. 19% USt.

Bitte die Anmeldung vollständig ausfüllen und per FAX oder Post zurücksenden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind. Andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach der Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt. Der Rechnungsbetrag wird nach Bestätigung der Anmeldung fällig. Eine Stornierung bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn ist kostenfrei möglich. Bei späterer Abmeldung wird der gesamte Seminarpreis fällig. Ersatzteilnehmer können für den ursprünglich Gemeldeten eintreten. Sollte die ccfb – Prof. Dr. Wiedemann Consulting aus unvorhersehbaren Gründen die Konferenz absagen oder verschieben müssen, haftet die ccfb – Prof. Dr. Wiedemann Consulting nicht für die Erstattung von Flug-, Hotel- und anderen Reisekosten der Teilnehmer.

## Veranstaltungsort

Maritim Hotel Köln · Heumarkt 20 · 50667 Köln  
Tel.: (0221) 20 27 - 0 · Fax: (0221) 20 27 – 826  
Reservierung: (0221) 20 27 - 849  
E-Mail: info.kol@maritim.de · www.maritim.de

## Hotelbuchung

In dem Konferenzhotel Maritim Köln steht bis vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. Bitte nehmen Sie frühzeitig die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort "Vertriebstage" vor. Die Hotelrechnung begleichen Sie bitte direkt vor Ort.

## Anmeldung und organisatorische Fragen

**ccfb – Prof. Dr. Wiedemann Consulting**  
Frau Otten / Frau Wiedemann  
Ginsterweg 41, 53783 Eitorf  
Tel.: (0271) 238 54 330  
Fax: (0271) 238 54 339  
E-Mail: info@ccfb.de  
Internet: www.ccfb.de/Vertriebstage2010

### Vertriebstage 2010 in Köln (Antwortfax an: 0271/ 238 54 339)

Zu der obigen Veranstaltung meldet sich hiermit verbindlich an:

Institut:

Name:

Vorname:

Straße:

Hausnummer:

PLZ / Ort:

Datum:

Unterschrift:

Termin:  26. und 27.04.2010



## Bank-run

Kunden binden und gewinnen –  
in bewegten Zeiten!

### Vertrieb 2010 ccfb-Fachkonferenz in Köln

mit Referenten aus allen Bankengruppen

- Vertrauen der Kunden
- Reputation der Bank
- Innovation im Vertrieb

26. und 27. April 2010

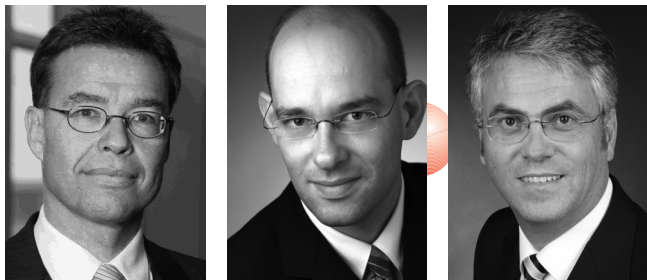


competence center finanz- und bankmanagement



Die Referenten der Vertriebstage 2010 stellen Ihnen ihre Ansätze und Methoden vor und beleuchten aktuelle Chancen und Herausforderungen.

Nutzen Sie die Gelegenheit zu einer intensiven Diskussion mit Kolleginnen und Kollegen aller Bankgruppen, um Anregungen und Ideen für die Optimierung des Vertriebs in Ihrem Hause zu erhalten!



## 1. Konferenztag: Montag, 26. April 2010

09.00 Uhr	Begrüßung durch den Konferenzleiter – Perspektiven für den Vertrieb <b>Prof. Dr. Arnd Wiedemann</b> , ccfb – Prof. Dr. Wiedemann Consulting GmbH & Co. KG
09.30 Uhr	Vertrauen als Erfolgsfaktor - Quergedacht im Spannungsfeld Kunde – Bank – Mitarbeiter <b>Prof. Dr. Volker Stein</b> , Lehrstuhl für Personalmanagement und Organisation Universität Siegen
11.00 Uhr	Kaffeepause
11.30 Uhr	Vertrauen ins Bankgeschäft stärken – Der Kunde im Mittelpunkt aller Betrachtungen <b>Dieter Fromm</b> , Direktor Zentralbereich Vertriebsmanagement Privatkunden, Kreissparkasse Köln
12.30 Uhr	Mittagspause
14.00 Uhr	Bonitätsabhängige variable Darlehensbedingungen – Vertrauen im Kreditgeschäft neu definiert <b>Dr. Peik Aichert</b> , Gruppenleiter Credit Pricing im Portfoliomanagement, Commerzbank AG
15.30 Uhr	Kaffeepause
16.00 Uhr	Reputations(risiko)management <b>Dr. Stefan Hirschmann</b> , Bereichsleiter Zeitschriften, Bank-Verlag Medien
17.30 Uhr	Ende des ersten Konferenztages



## 2. Konferenztag: Dienstag, 27. April 2010

09.00 Uhr	Innovationen als Triebfeder für den Vertrieb <b>Peter Kaufmann</b> , Sprecher des Vorstandes, Volksbank Bigge-Lenne eG <b>Prof. Dr. Arnd Wiedemann</b> , ccfb – Prof. Dr. Wiedemann Consulting GmbH & Co. KG
10.30 Uhr	Kaffeepause
11.00 Uhr	Erträge steigern durch eine potenzialorientierte Vertriebsplanung <b>Markus Dokter</b> , Leiter Finanzen, Volksbank Mittelhessen eG
12.30 Uhr	Mittagspause
13.30 Uhr	Aktive Vertriebssteuerung mit dem Black Berry <b>Michael Hauser</b> , Abteilungsleiter Vertrieb, Volksbank Offenburg eG
15.00 Uhr	Kaffeepause
15.30 Uhr	Kundenbindung und Innovationen im Vertrieb – Erfahrungsaustausch und Benchmarking <b>Dr. Peter Hager</b> , ccfb – Prof. Dr. Wiedemann Consulting GmbH & Co. KG
16.30 Uhr	Abschlussdiskussion und Ende des 2. Konferenztages <b>Prof. Dr. Arnd Wiedemann</b> , ccfb – Prof. Dr. Wiedemann Consulting GmbH & Co. KG

