

Webinar: VR-Fokus-Seminar: Vertrieb im Zeitalter von neuen Kundenansprüchen und offenen Plattformen

Seminarart	VR-Fokus
Level	Higher
Themen	<ul style="list-style-type: none">■ Überblick zu den Herausforderungen des Vertriebs der Zukunft■ Der Digitalisierungsschub der Schweiz aus politischer Sicht■ Der Marktplatz der Finanzdienstleistungen neu gedacht■ Mit smarten Kooperationen auf dem Weg zum Kultstatus■ Physisch, digital, hybrid: Was sich im Vertrieb der Zukunft durchsetzt
Zielgruppe	Das Seminar richtet sich an Verwaltungsrätinnen und Verwaltungsräte sowie an Geschäftsleitungsmitglieder von Finanzinstituten
Dozent(en)	<p>Regula Berger-Hitz, Mitglied der Geschäftsleitung, Basler Kantonalbank und Verwaltungsrätin Bank Cler Jan De Schepper, Chief Sales and Marketing Officer, Swissquote Gruppe Dr. Philipp Gmür, Vorsitzender der Konzernleitung, Helvetia Gruppe Dr. Beat Oberlin, Verwaltungsrat Swissquote Gruppe Dr. Albert Röstli, Verwaltungsrat Spar- und Leihkasse Frutigen, Nationalrat Kanton Bern Pascal Sprenger, Mitglied des Verwaltungsrats und Partner, KPMG Daniela Stehli-Wiederkehr, Inhaberin und Geschäftsführerin, Fachschule für Bankwirtschaft AG</p>
Datum	30. März 2021
Zeit	08:45 - 12:45 Uhr
Dauer	½ Tag
Ort	Webinar mit Webex
Kosten	CHF 590.00, inkl. Dokumentation

DETAILPROGRAMM

30.03.2021 08:45 - 08:55 Uhr	Begrüssung und Eröffnung (Daniela Stehli-Wiederkehr, Dr. Beat Oberlin)
30.03.2021 08:55 - 09:10 Uhr	Überblick zu den Herausforderungen des Vertriebs der Zukunft (Pascal Sprenger)
30.03.2021 09:10 - 09:40 Uhr	Der Digitalisierungsschub der Schweiz aus politischer Sicht (Dr. Albert Rösti)
30.03.2021 09:40 - 10:10 Uhr	Der Marktplatz der Finanzdienstleistungen neu gedacht (Dr. Philipp Gmür)
30.03.2021 10:20 - 10:50 Uhr	Mit smarten Kooperationen auf dem Weg zum Kultstatus (Jan De Schepper)
30.03.2021 10:50 - 11:20 Uhr	Physisch, digital, hybrid: Was sich im Vertrieb der Zukunft durchsetzt (Regula Berger-Hitz)
30.03.2021 11:20 - 12:05 Uhr	Webinar-Roundtables Diskussion in Kleingruppen zu den zentralen Fragestellungen zum Vertrieb im Zeitalter von neuen Kundenansprüchen und offenen Plattformen
30.03.2021 12:05 - 12:25 Uhr	Diskussion und Wrap-up: Erkenntnisse und Ausblick der Webinar-Roundtables
30.03.2021 12:25 - 12:45 Uhr	Zusammenfassung und Take-Aways