VERTRIEBSLEITER:INNENPLATTFORM

ERFAHREN • LERNEN • BEWEGEN

DIE IDEE

EINFACH • SCHNELL • PROFITIEREN

VORSTELLUNG IDEE

- Viele Banken beschäftigen sich gleichzeitig mit denselben Themen.
- Aufgrund der enormen Dynamik, Innovation und der generellen Aufgabenfülle stoßen immer mehr Vertriebsleiter:innen an ihre Grenzen.
- Externe Beratung ist oft sehr kostenintensiv, wenngleich auch wichtig. Hier wäre eine Kostenteilung bei gemeinsamen Projekten bzw. im Rahmen von Beratungen sehr sinnvoll.
- Bei landesweiten „Vertriebstagen“ bzw. Seminaren fehlt die Zeit, um Vertriebsthemen mit der entsprechenden Tiefe zu behandeln.

KONZEPTMODULE

ERFAHRUNGEN • SAMMELN • TAUSCHEN

KONZEPTMODULE

INDIVIDUELLE WEITERENTWICKLUNG JEDERZEIT MÖGLICH

Frühjahrsklausur

1 bis 2 permanente Vertreter:innen + bis zu max. 3 Spezialisten:innen je nach Themenschwerpunkt pro Teilnehmerbank

1

Herbstklausur

1 bis 2 permanente Vertreter:innen + bis zu max. 3 Spezialisten:innen je nach Themenschwerpunkt pro Teilnehmerbank

2

Website/Cloud

Veranstaltungsmanagement, Wissensplattform, Informations- und Tauschplattform für Unterlagen, Blog, Archiv, etc.

3

Webinare

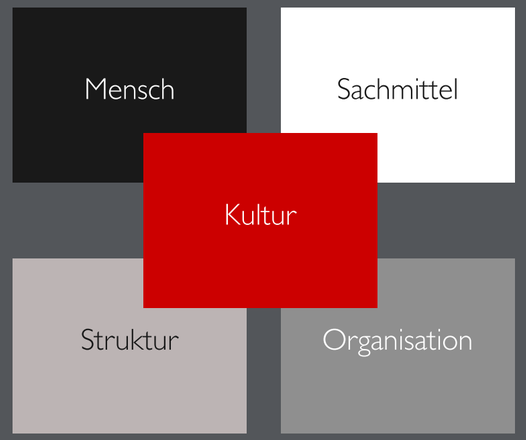
2 Gratiswebinare pro Jahr mit unbegrenzter Teilnehmeranzahl zu Spezialthemen

4

ZUSATZNUTZEN

COACHING • MENTORING • NETZWERK

MENTORING



Ingo Meyerbeck ist zertifizierter systemischer Organisationsentwickler und systemischer Coach – Behandlung aktueller Anliegen im Rahmen der Klausuren.

Bringen Sie Ihre Praxisanliegen im Rahmen der Klausuren ein oder kontaktieren Sie Ingo Meyerbeck auch gerne während des Jahres!

IMPRESSIONEN - PLATTFORM

FINDEN • ANPASSEN • EINSETZEN

ONLINE-PLATTFORM

AUSZÜGE

Herzlich Willkommen!

Erfreulicherweise sind neue Mitgliedsbanken unserer Plattform beigetreten. Zur besseren Übersicht finden Sie aktuelle Informationen bei Ihrer jeweiligen Gruppe.

GRUPPE 1

Zur Gruppe 1/Infoseite

GRUPPE 2

Zur Gruppe 2/Infoseite

GRUPPE 3

Zur Gruppe 3/Infoseite

GRUPPE 4

Zur Gruppe 4/Infoseite

ONLINE-PLATTFORM

VERANSTALTUNGSSERVICE

Startseite | Wissen | Veranstaltungen | Archiv | AGRU | Blog | Gruppen | Kontakt

Agenda Frühjahr 2026

Tag 1:

- Erfahrungsaustausch
- Neue Erkenntnisse und Vorhaben
- Verkaufstipps für PraktikerInnen - Motivations- und Erfahrungs-austausch für MitarbeiterInnen der Mitgliedsbanken
- Tipps und Highlights

Tag 2:

- Digitale Bankstelle - Digitaler Vertrieb
- Fragen/Anliegen
- Themen nächste Klausur
- Feedback/Schlussrunde

Vorbereitungsunterlagen

Teilnehmerliste

09. - 10.04.2026

Frühjahrsklausur

Gruppe 2 - Unsere nächsten Veranstaltungen

Frühjahrsklausur Gruppe 2 - 09.-10.04.2026

Do., 09. Apr. | Spa Resort Styria Bad ...

Mehr Infos

Jetzt anmelden

Herbstklausur Gruppe 2 - 17.-18.09.2026

Do., 17. Sep. | Symposion Hotel Schac...

Mehr Infos

Jetzt anmelden

Agenda Herbst 2026

- folgt nach der Frühjahrsklausur

17. - 18.09.2026

Herbstklausur

ONLINE-PLATTFORM

DOKUMENTENDOWNLOAD/AUSTAUSCH

Startseite | Wissen | Veranstaltungen | Archiv | AGRU | Blog | Gruppen | Kontakt

Projekt regional.digital.überall

Nr.	Dokument	Beschreibung	Quelle	Datum	Anmerkung
1	Präsentation Bank 4.0	Konzept zur Umgestaltung und Neuausrichtung der Bank inkl. Handlungsfelder regional.digital.überall und Strategielandkarte	Ingo Meyerbeck	12.10.2020	
2	aktualisierte Mindmap	Mindmap mit Handlungsfeldern zum Thema regional.digital.überall	Ingo Meyerbeck	09.07.2020	
3	Konzept regional.digital	Workshopvorlage für die Gestaltung des regional.digital-Konzeptes	Ingo Meyerbeck	04.04.2019	
4	Servicezufriedenheitsbefragung	Servicezufriedenheitsbefragung	Ingo Meyerbeck	04.04.2019	
5	raiffeisenbank.plus-Check-Vorlage	raiffeisenbank.plus-Check-Vorlage	RB Mittleres Raabtal, Mario Wurzinger	08.05.2019	

Projekt Assistenz

Nr.	Dokument	Beschreibung	Quelle	Datum	Anmerkung
1	Assistenzkonzept	Workshopvorlage Assistenzkonzept	Ingo Meyerbeck	04.04.2019	
2	Assistenzcheckliste - Privatkunden	Checkliste für Vorbereitungen PK-Beratung	Ingo Meyerbeck	04.04.2019	
3	Assistenzcheckliste - Kommerz	Checkliste für Vorbereitungen FK-Beratung	Ingo Meyerbeck	04.04.2019	
4	Checkliste Kundenanlage	Checkliste für die Kundenneuanlage	Ingo Meyerbeck	04.04.2019	
5	Checkliste Namensänderung	Checkliste für die vielen Aufgaben im Rahmen einer Namensänderung	Ingo Meyerbeck	04.04.2019	
6	Kundenstammblatt	Selbstentwickeltes Stammblatt, auf welchem aktuelle Informationen eingespielt bzw. ergänzt werden können	RB Zirbenland, Cornelia Ebner	10.04.2019	Aufgrund der neuen Smart-Beratung muss der Einsatz dieses Tools hinterfragt werden.

Projekt Wohnbau

Nr.	Dokument	Beschreibung	Quelle	Datum
1	Wohnbaukonzept	Konzeptvorlage für Wohnbauworkshop	Ingo Meyerbeck	04.04.2019
2	Wohnbaukonzept - Präsentation	Präsentationsvorlage Wohnbaukonzept (bankintern)	Ingo Meyerbeck	29.04.2019
3	Wohntraumcenter-Präsentation	Präsentationsvorlage für Kunden	Ingo Meyerbeck	11.04.2019
4	Link - lieblingsheim.at	Link zu Microsite Wohnbau der RB Schladming-	RB Schladming-	27.09.2019

ONLINE-PLATTFORM

ARCHIV

DETAILS UND MITGLIEDSCHAFT

DABEISEIN • PROBIEREN • PROFITIEREN

VERHALTENSCODEX

- absolute Offenheit
- Bereitstellung aller Unterlagen mit Urheberrecht im Originalformat
- Wertschätzung
- ehrliches Helfen im Vordergrund
- keine Weitergabe von Unterlagen und Informationen an Dritte ohne Zustimmung der Urheber
- keine Sektorpolitik
- Taten vor Worten
- Spaß und Humor

ABLAUF/NUTZEN

- 2 x 2-tägiger Erfahrungsaustausch/Expertenrunde mit anderen Banken
- pro Termin und Bank können 5 Personen teilnehmen
- Teilnahmemöglichkeit an Klausuren anderer Gruppen
- gemeinsame Entwicklung ausgewählter Projekte – Kostenersparnis / mehr Ideen
- Jahresbeitrag € 2.056,-- zzgl. MwSt. – Basis 2026 (exkl. Nächtigung und Seminarpauschale), fällig jeweils im Januar – Mitgliedschaft für 1 Jahr
- Bereitstellung aller Unterlagen über unsere Online-Plattform zum jederzeitigen Download und Einsatz
- Vertriebsleiter-Blog während des Jahres mit vielen Ideen, Tipps, Links, Fotos etc.

ENTSCHEIDUNG

WIR FREUEN UNS AUF EURE MITGLIEDSCHAFT!

DANKE