

Detlef Effert/Woifgang Ronzal (Hrsg.)

Erfolgreiche Vertriebsstrategien in Banken

Von den Besten profitieren



Inhalt

Vorwort.....	V
--------------	---

Teil I

Geschäftsfeldstrategie Privatkunden: Marketinginstrumente und Kundenbindung

Retailbanking der Zukunft - eine Studie am Institut für Kreditwirtschaft.....	3
<i>Wilhelm Bühler</i>	
Kundenbindung im Marketing - das Maß vieler Dinge.....	21
<i>Wolfgang Daum/Joachim Degel</i>	
Differenzierter Vertriebswegemix als Erfolgsfaktor von Genossenschaftsbanken.....	33
<i>Ludger Suttmeier/Lars Stö'whase</i>	
Eckpfeiler langfristiger Kundenbindung.....	57
<i>Günther Bartels/Juliane Djouimai</i>	
Der Preis als strategischer Erfolgsfaktor im Privatkundengeschäft.....	77
<i>Harald Felzen/Markus Wunder</i>	

Teil II

Komplette Vertriebsstrategien: Inhalte und Prozesse dem Wandel anpassen

Vertriebsausrichtung optimieren: Vertrieb heißt nicht vertreiben.....	107
<i>Guido Rohn/Klaus Steenweg</i>	
Vertriebsprozesse im Firmenkundengeschäft optimieren.....	135
<i>Anton Schmoll</i>	
Erfolgreiche Vertriebsarbeit im Retailgeschäft einer Genossenschaftsbank.....	153
<i>Rainer Kunadt</i>	

Ansprachestrategien als Schlüssel zu mehr Erfolg.....	169
<i>Detlef Effert</i>	
Integratives Konzept von Verkaufsmanagement und -Steuerung in mittleren Kreditinstituten.....	183
<i>Peter Dirsch / Marcus Riekeberg</i>	

Teil III

Zielgruppenmarketing: Analyse, Konzepte und kreative Ansprachen

Kampagnen- und Marketingautomation im Mengengeschäft der Sparda-Banken.....	207
<i>Bernhard Krupp</i>	
Die verkaufsaktive Bank - mit qualifizierter Frequenz den Vertriebsfolg steigern.....	221
<i>Frank Büttner</i>	
Frauen sind anders - die Kundenbetreuungskonzeption der Sparkasse Heidelberg auch!...	237
<i>Uwe Kampp / Harald Schuster</i>	
Ver-rückte „Alte“ brauchen ver-rückte Banken!.....	261
<i>Helmut Muthers</i>	

Teil IV

Innovationen: Modernes, Ideen, Trends

Mit innovativem Marketing erfolgreich im gesättigten Markt.....	281
<i>Christoph W. Oggenfuss / Sibylle Peter</i>	
Bridging - neues Absatzinstrument für neue Herausforderungen.....	293
<i>Thomas Mück</i>	
Zehn Prognosen und Trends für den Bankvertrieb der Zukunft.....	305
<i>Wolfgang Ronzal</i>	
Die Herausgeber.....	323
Die Autoren.....	325
Stichwortverzeichnis.....	337