2. RQP-Expertentag

am 29. September 2010
im Wissenschaftszentrum Kiel

Wir freuen uns über Ihre Zusage
bis zum 24.09.2010.

Auch Ihre Kolleginnen und Kollegen
sind herzlich eingeladen.

Anmeldung unter:
http://www.rqpsh.de

Benutzername: RQP-Expertentag
Passwort: alleinstellungsmerkmale

RQP GmbH

RegionaleQualitätsPartnerschaft
Schleswig-Holstein

Fritz-Thiedemann-Ring 20
25746 Heide
Telefon 04 81 / 78 76 04 - 0
Telefax 04 81 / 78 76 04 - 29

Fraunhoferstraße 13
24118 Kiel
Telefon 04 31 / 66 65 64 - 0
Telefax 04 31 / 66 65 64 - 29

info@RQPsh.de
www.RQPsh.de

© werbeagentur-braemer.de

A B C D E F G H I J K L M N O **RQP** S T U V W X Y Z

Anders als Andere

Einladung zum

2. RQP-Expertentag

am 29. September 2010
im Wissenschaftszentrum Kiel

Alleinstellungsmerkmale im Firmenkundengeschäft

A B C D E F G H I J K L M N O **RQP** S T U V W X Y Z

Anders als Andere

Vermittlung & Begleitung
ausgewählter Beratungsleistungen

**„Um klarer zu sehen,
genügt oft ein Wechsel der Blickrichtung“**

Antoine de Saint Exupéry

Alleinstellungsmerkmale zu erlangen ist eine wichtige Voraussetzung, um nachhaltigen Erfolg zu erzielen.

Generell gilt dies für jedes Unternehmen, aber was heißt das für Sie als Kreditinstitut konkret?

Was haben Sie für herausragende und unverwechselbare Leistungsmerkmale nicht nur

- auf der Marktseite, sondern auch und vielleicht gerade
- in der Intensivbetreuung und sogar
- in der Sanierung?

Diese und weitere interessante Fragestellungen möchten wir, d.h. die RQP und ihre Experten, mit Ihnen diskutieren und Ihnen einen Eindruck von der Bandbreite der unterschiedlichen Sichtweisen und Erfahrungen vermitteln.

Stellen Sie sich mit uns diesen Herausforderungen und lassen Sie uns gemeinsam die zukünftigen Erfolgspfade im Firmenkundengeschäft ausloten!

Ihr RQP-Team

Programmverlauf

14:30 – 15:00 Uhr Empfang

15:00 – 15:15 Uhr Begrüßung
Tanja Werner, RQP GmbH, Kiel
Prof. Dr. Michael Stuwe, RQP GmbH, Kiel

15:15 – 15:55 Uhr Eröffnungsvortrag
Vertrieb als Alleinstellungsmerkmal in Banken – Erfolg heißt anders verkaufen als alle anderen
Tim Taxis, Tim Taxis Trainings, München

15:55 – 16:15 Uhr Pause

16:15 – 17:00 Uhr Vortragsrunde 1

1.1 Wissenswerte Erfahrungen für das Firmenkundengeschäft aus 30 Jahren Sanierungsberatung
Dr. Michael Bormann, bdp Venturis Management Consultants GmbH, Hamburg
Barbara Klein, bdp Venturis Management Consultants GmbH, Hamburg

1.2 Vom Banker zum Mittelständler – Firmenkundengeschäft in Banken aus einer anderen Sicht
Eric Empen, Empen- Finance- Solutions GmbH & Co. KG, Rendsburg

1.3 Die Vermittlung von Wertschätzung durch den Firmenkundenbetreuer als Schlüssel zum Veränderungspotenzial des Kunden
Michael Lappe, Ev.-Luth. Diakonissenanstalt zu Flensburg, Zentrum für Gesundheit und Diakonie, Flensburg

17:00 – 17:10 Uhr Pause

17:10 – 17:55 Uhr Vortragsrunde 2

2.1 Erfolg ist Einstellungssache – Erfahrungen eines Interim Managers
Katrin Grunert-Jäger, K´G´J´ INTERIM Finance & More, München

2.2 Sanierungsgutachten – woran erkennt man deren Qualität und Aussagekraft (wirklich)
Frank Bothur, Bothur & Partner Unternehmensberatung, Kiel-Heikendorf

2.3 In guten Zeiten schon die Krise vermeiden – Erfolgsfaktoren in der Risikofrüherkennung
Jan Eutert, TG-International, Treuhandgesellschaft für Beratung und Management mbH, Hamburg

17:55 – 18:15 Uhr Pause

18:15 – 18:45 Uhr Abschlussvortrag
RQ Cockpit – das Projekt im Glashaus – die neue RQP-Plattform für mehr Transparenz
Tanja Werner, RQP GmbH, Kiel

18:45 – 18:50 Uhr Abschlussworte
Tanja Werner, RQP GmbH, Kiel

ab 18:50 Uhr Buffet

www.RQPsh.de