



Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie



Fit für die mobile Beratung

**Qualifizierungsreihe für Führungskräfte
und Berater**

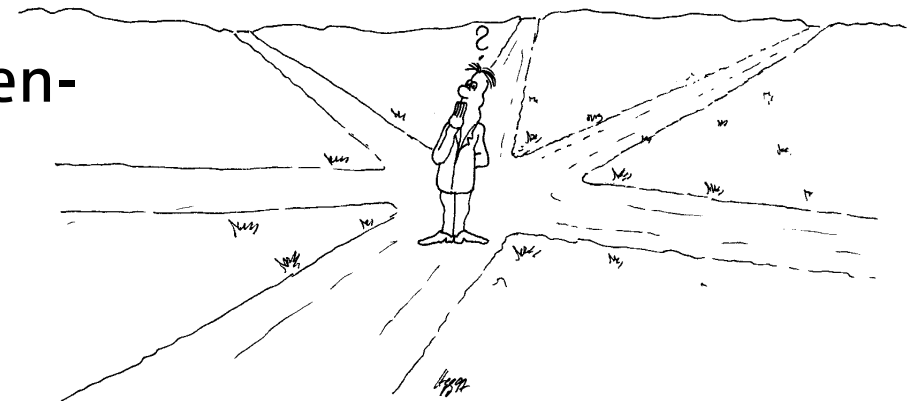
Zielsetzung

- Qualifizierung der Beratergruppe „Mobile Beratung“
- Integration der Führungskräfte „Mobile Beratung“
- Intensivierung der bedarfsorientierten Beratung
- Stärkung der Emotionalen Kompetenz im Verkauf
- Berücksichtigung von Besonderheiten im Mobilen Vertrieb
- ...



Die einzelnen Schritte zum Erfolg...

- 1) Modulhafter Aufbau der Seminare
- 2) Best practice Workshop
- 3) Individuelles Coaching
- 4) Die richtigen Mitarbeiter finden-Rekrutierung



Erfolgskomponenten des Schulungskonzepts

- Der Einsatz außendienststerfahrener und zertifizierter Trainer
- Berücksichtigung von Besonderheiten in der Mobilen Beratung
 - Der mobile Arbeitsplatz (Selbstmanagement)
 - Die mobile Umgebung
 - Akquise über den richtigen Zugang
 - Verhandeln im Team
- Transfersicherung durch neue Methoden
 - Hörbuch Zeitmanagement als Vorbereitungsauftrag
 - Persolog-Persönlichkeitsanalyse mit Intendo-Karten
 - Checklisten z.B. „Die fünf Finger“
- Intensive Begleitung durch die jeweiligen Führungskräfte in ihrer Rolle als Coach (über das Schulungskonzept hinaus)



Qualifizierung zum mobilen Berater



- ↳ Individuelle Sparkassen-Philosophie 1 Tag
 - ↳ Rechts- und Produktwissen 2 Tage
 - ↳ Kundenakquise 1,5 Tage
 - ↳ Sparkassen-Finanzplanung privat 3 Tage
 - ↳ **Leistungsstark durch emotionalen Verkauf 2 Tage**
 - ↳ **Verkaufen im mobilen Umfeld 1 Tag**
 - ↳ **Selbstmanagement und Verhandlungsgeschick 2 Tage**
 - ↳ **Best-practice 1 Tag**

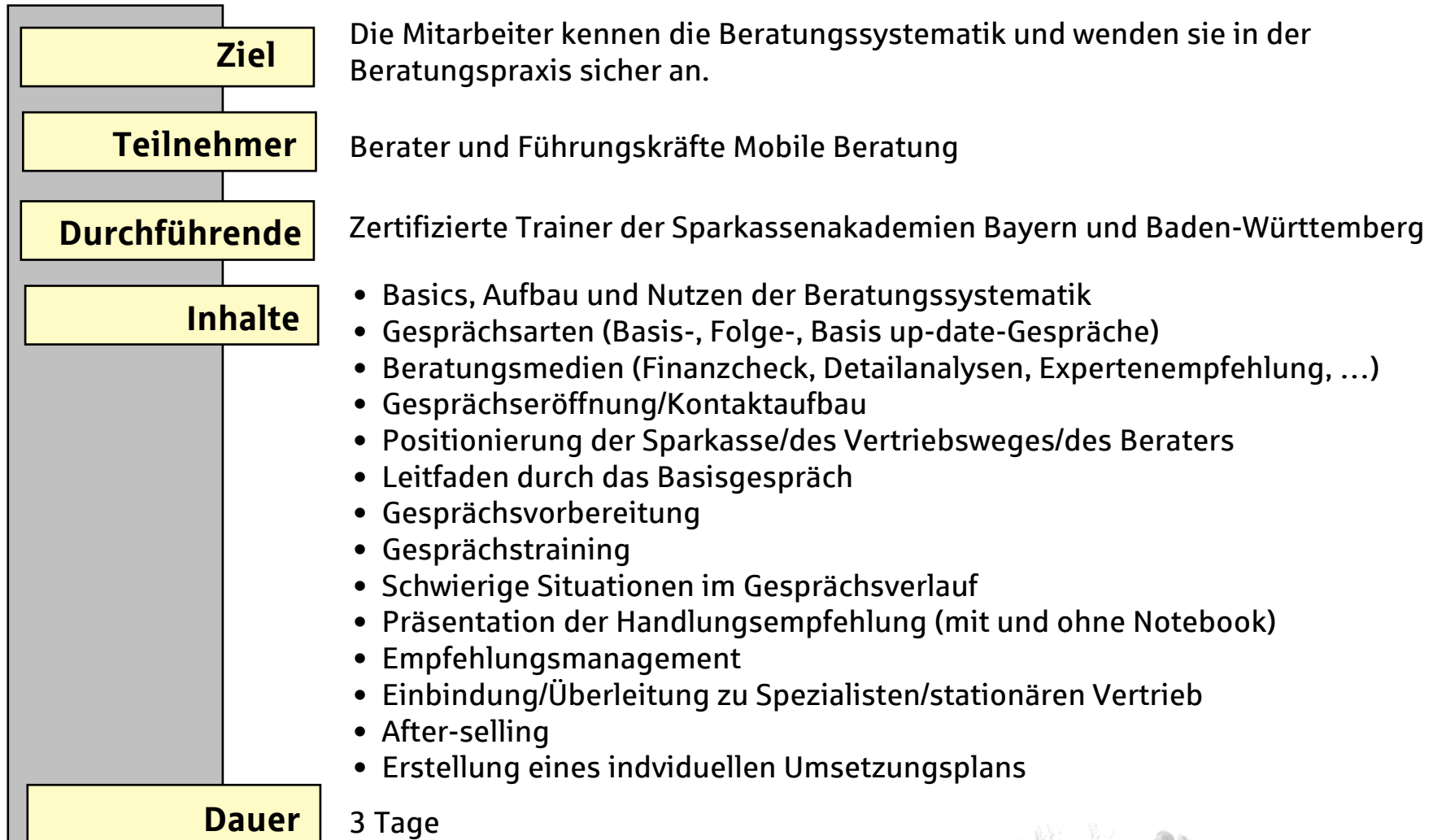


Modul 3a – Kundenakquise

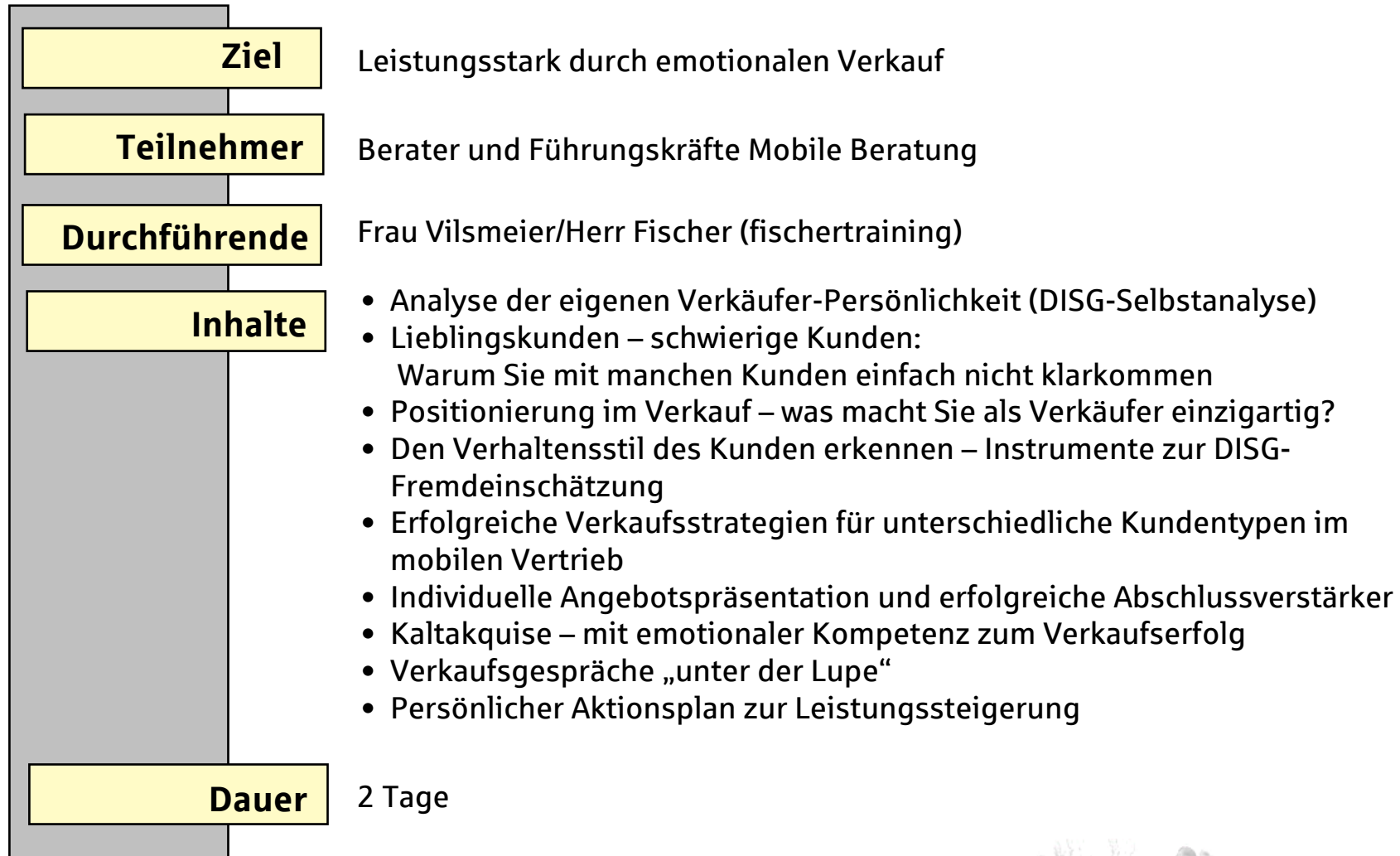
Ziel	Die Mitarbeiter akquirieren Beratungstermine und sichern diese ab.
Teilnehmer	Berater und Führungskräfte Mobile Beratung
Durchführende	Trainer der Sparkasse Vogtland
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Struktur einer telefonischen Terminvereinbarung (Grundsätze, Begrüßung, Gesprächseröffnung, Aufhänger, Terminvereinbarung)• Erarbeitung von Gesprächsstrukturen und Analyse• Gesprächstraining• Einwandbehandlung• Terminorganisation• Kommunikation via Telefon / Echkundenanrufe (einzeln und in Lernpartnerschaften)• Ergebnisdiskussion• Aufbauendes Gesprächstraining
Dauer	1,5 Tage



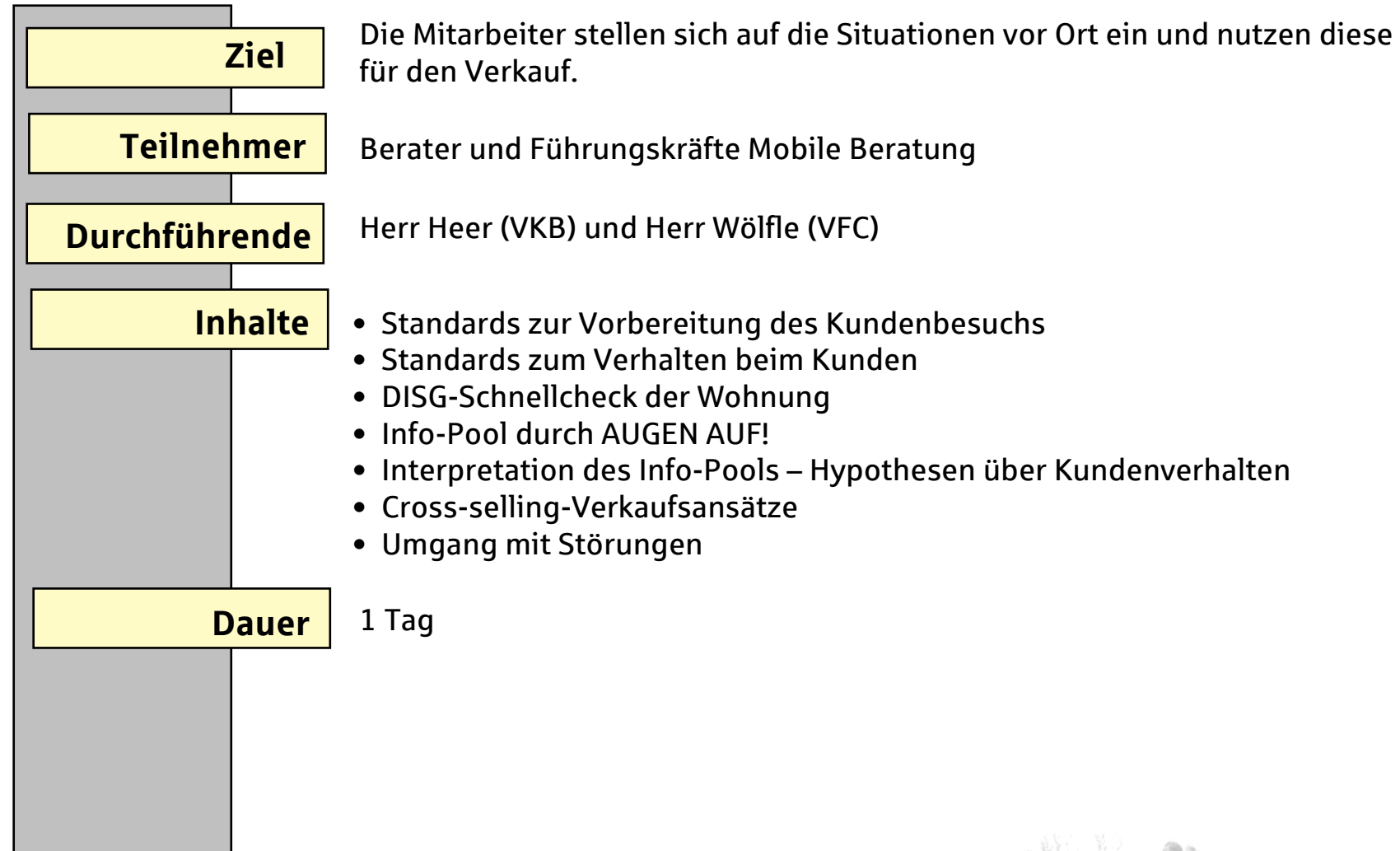
Modul 3b – Sparkassen-Finanzplanung privat



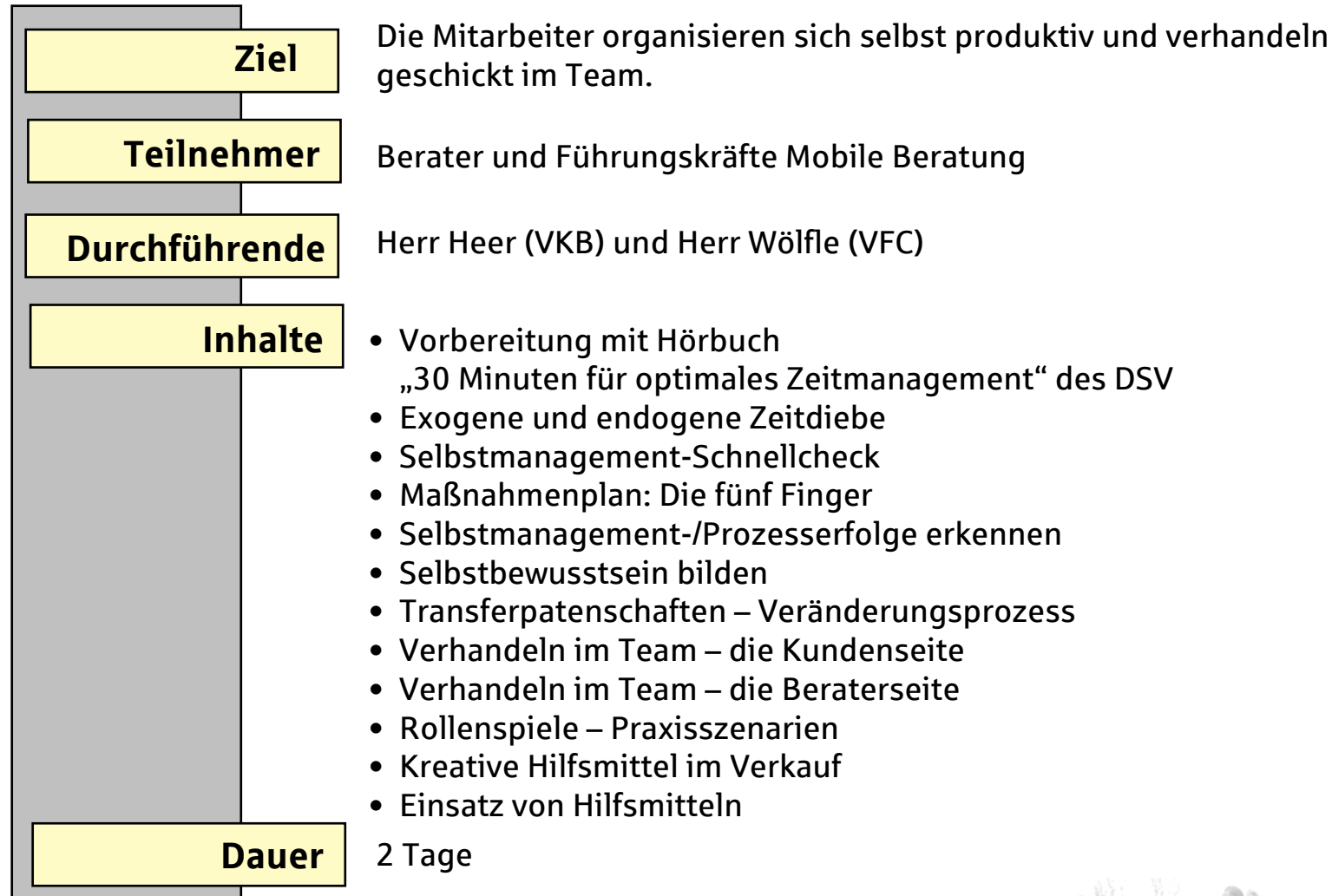
Modul 4a – Leistungsstark durch emotionalen Verkauf in der mobilen Beratung



Modul 4b – Erfolgreich Verkaufen im mobilen Umfeld



Modul 4c – Selbstmanagement und Verhandlungsgeschick als mobiler Berater



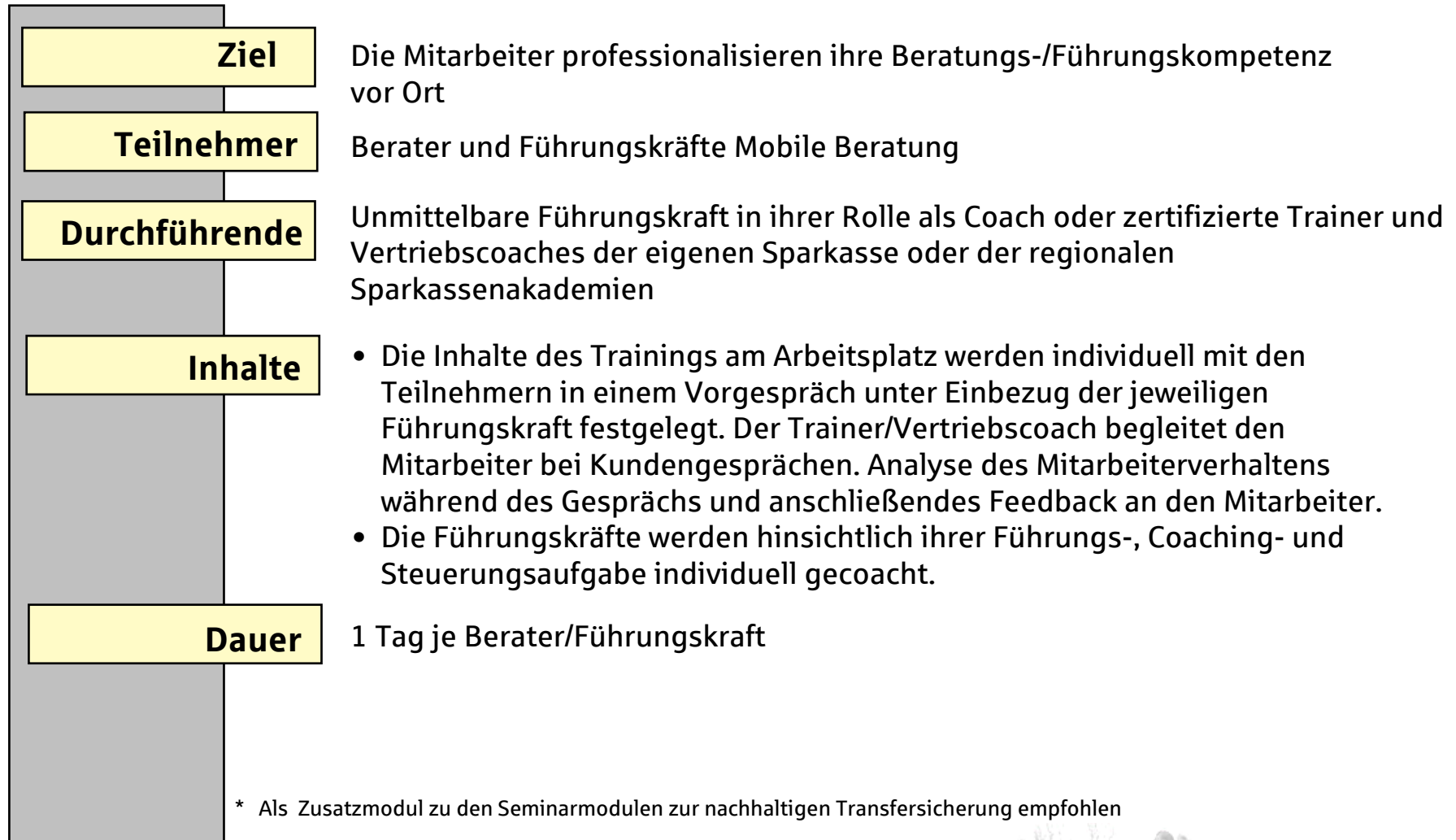
Modul 5 – Best-practice in der Mobilen Beratung

Reviewtag

Ziel	Die Mitarbeiter tauschen ihre Erfolgsrezepte aus und profitieren von den Erfahrungen der anderen.
Teilnehmer	Berater und Führungskräfte Mobile Beratung
Durchführende	Herr Heer (VKB)
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Voraussetzung: Erfüllung einer Mindestanzahl von Beratungsgesprächen• Reflexion der Seminarinhalte der Module 1-4• Austausch der best- und worst-case-Erlebnisse in der Umsetzung• Coaching in der Gruppe• Lösungsentwicklung für schwierige Situationen
Dauer	1 Tag



Individuelles Coaching/Training am Arbeitsplatz*



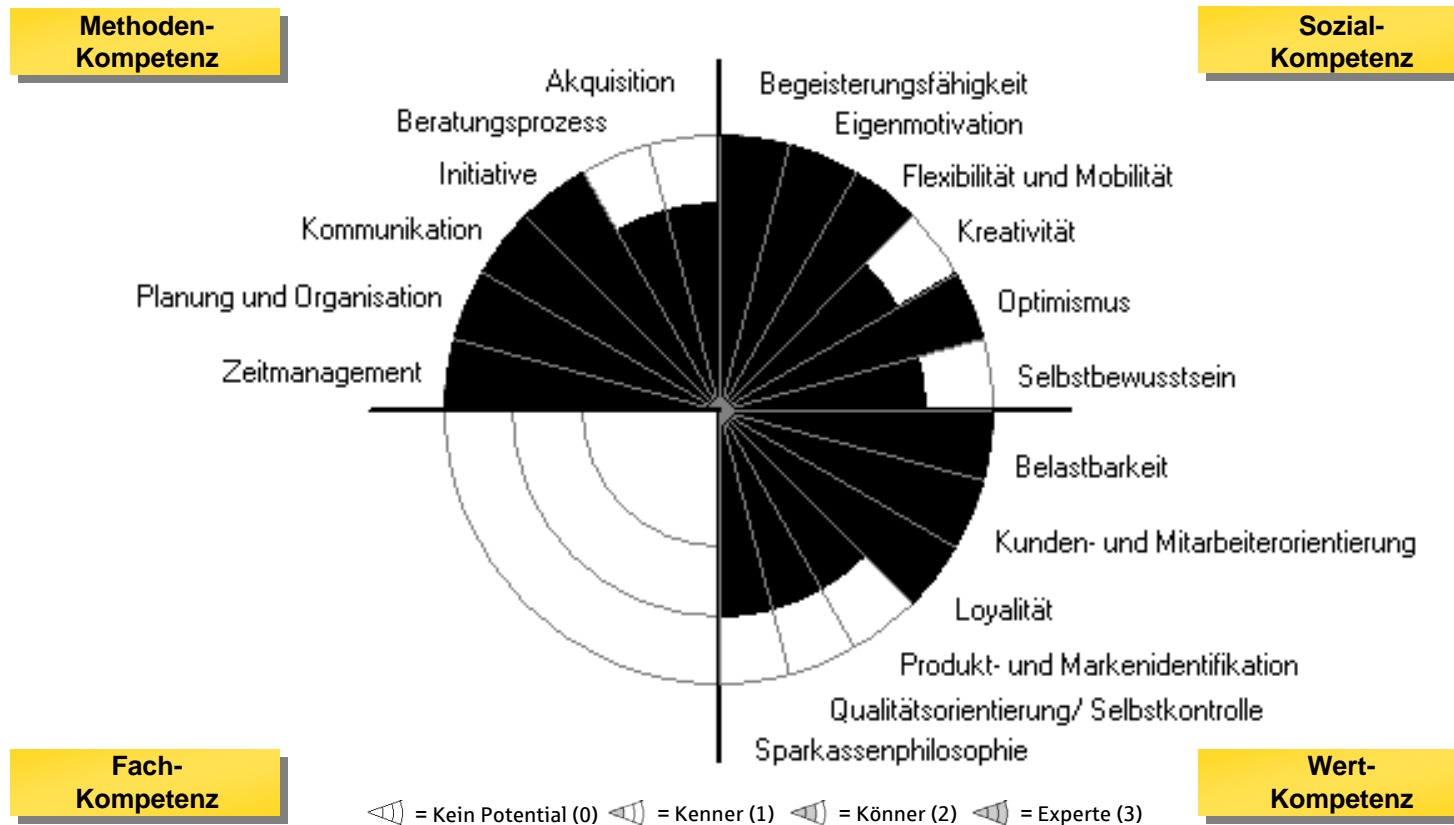
Zeitplan 2010

Modul	Zeit	Thema	Trainer
4a	14./15.04.2010	Leistungsstark durch emotionalen Verkauf	Martin Fischer/ Fischertraining
4b	21.06.2010	Verkaufen im mobilen Umfeld	Uwe Heer/ Thomas Wölfle
4c	08./09.07.2010	Geschickt verhandeln	Uwe Heer/ Thomas Wölfle
5	11.10.2010	Best practice	Uwe Heer
	Abstimmung mit Sparkasse	Individuelles Coaching	



Das Soll-Kompetenzprofil des Mobilen Beraters zeichnet sich durch hohe vertriebliche Kompetenz aus

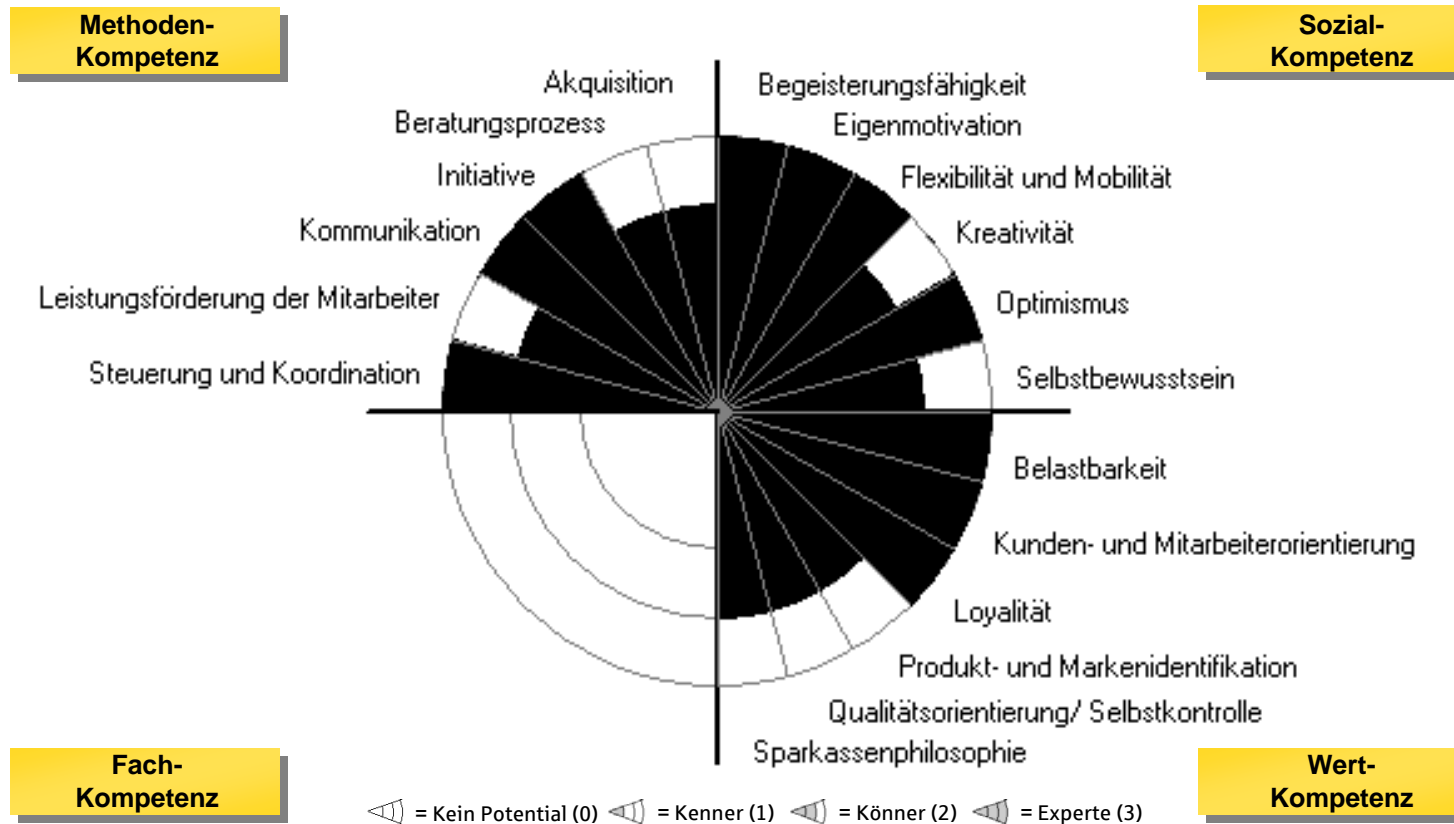
Darstellung Kompetenzprofil Berater Mobiler Vertrieb



Quelle: DSGVO-Projekt „Konzeption und Pilotierung Mobiler Vertrieb“, auf Basis von metamorf business consulting GmbH, 2007

Das Soll-Kompetenzprofil des Leiters Mobiler Beratung hat zudem einen Schwerpunkt in der Mitarbeiterführung und -förderung

Darstellung Kompetenzprofil Leiter Mobiler Vertrieb



Quelle: DSGVO-Projekt „Konzeption und Pilotierung Mobiler Vertrieb“, auf Basis von metamorf business consulting GmbH, 2007

Ihre Ansprechpartnerin

		Sparkassenakademie Bayern Carmen Vilsmeier Verbandsreferentin Privatkunden/Geschäftsstellen Dipl.Pädagogin/Sparkassenbetriebswirtin
Telefon:	0871/504-2369	
Mobil:	0175/5815987	
E-Mail:	c.vilsmeier@s-akaby.de	

