

Erste Qualifizierungsreihe zum „zertifizierten Vertriebscoach“ abgeschlossen

Absolventen erhalten Zertifikate im Rahmen einer besonderen Abschlussfeier aus der Hand des Akademieleiters Dr. Franz Inderst



Die Aufgabe des Vertriebscoachings ist eine der zentralen und herausragenden Aufgaben von Vertriebsführungskräften. Auch im aktuellen Bundesprojekt „Vertriebsintensivierung Filialgeschäft“ nimmt die „Weiterentwicklung der Mitarbeiter durch kontinuierliches Training, Vertriebscoaching und Feedback“ als eindeutige Führungsaufgabe einen zentralen Stellenwert ein. Den Führungskräften kommt die Schlüsselfunktion für den Erfolg ihrer Vertriebsseinheit und damit der gesamten Sparkasse zu. Von ihren Fähigkeiten hängt es ab, ob Verkaufszahlen gesteigert, neue Konzepte schnell umgesetzt oder Fusionen erfolgreich bewältigt werden. Sie sind verantwortlich für das Engagement und die Motivation ihrer Mitarbeiter.

Um dieser Entwicklung der Markt-Führungskraft vom ersten Verkäufer zum Vertriebscoach gerecht zu werden, hat die Sparkassenakademie Bayern im Jahr 2009 eine Qualifizierungsreihe zum „zertifizierten Vertriebscoach“ aufgelegt.

Am 4. März 2010 haben die ersten 12 Teilnehmer ihre Zertifikate erhalten.

Folgende Sparkassen haben beim ersten Durchgang ihren Führungskräften und hauptamtlichen Vertriebscoaches die Teilnahme ermöglicht.

- Sparkasse Landshut (2 TN)
- Sparkasse Freising
- Sparkasse Kulmbach-Kronach
- Sparkasse Eichstätt
- Sparkasse Weilheim
- Sparkasse Landsberg (6 TN)



Die Teilnehmer zeichneten sich durch überdurchschnittliches Engagement aus. Besondere Leistungen verdienen auch besondere Anerkennung. Dies zeigte sich in der großen Teilnehmerzahl bei der Abschlussfeier. Es waren zahlreiche Vorstände, Personalleiter und Führungskräfte aus den beteiligten Sparkassen gekommen, um auf diesem Wege die Leistungen zu würdigen.

Der ErMUTiger und Schauspieler Johannes Warth begeisterte die Zuhörer mit seinem Impulsvortrag „Die sieben Schritte zum Erfolg“. „Wichtig ist, dass Sie frohlocken“, so ein Zitat von Johannes Warth. „Ich hoffe, dass Sie Ihre Coaches nicht vertreiben, nachdem Sie ja Vertriebscoaches heißen.“ In anschaulichen Beispielen und unter Einbezug der Teilnehmer fasste er die Anforderungen an einen Coach nochmals in sieben Schritten zusammen.



Im Anschluss an den Vortrag überreichte der Leiter der Sparkassenakademie Bayern, Herr Dr. Inderst, die Zertifikate an die Absolventen und zeichnete Herrn Martin Kürzinger von der Sparkasse Freising als besten Absolventen der Erstdurchführung aus.



Herr Hagl, der Leiter des Bereiches Private Kunden/Private Banking, dankte allen Verantwortlichen der Bildungsmaßnahme mit einer Aussage von Henry Ford: „Die Welt lebt von den Menschen, die mehr tun als ihre Pflicht“.



Beim festlichen Abendessen hatten die Teilnehmer einige Überraschungen parat. Herr Karl (Sparkasse Landshut) und Frau Butz (Sparkassenakademie) zeigten ihre schauspielerischen Leistungen bei einem Worst- und Best-case-Szenario. Hier wurde die Coachingkompetenz vor und nach der Bildungsmaßnahme dargestellt und Herr Treiblmaier (Sparkasse Weilheim) ließ zum Abschluss das gesamte Qualifizierungsjahr mit allen Highlights in einer musikalischen Einlage nochmals Revue passieren. Herr Kürzinger dankte im Namen aller Teilnehmer der Kursleiterin Carmen Vilsmeier für die intensive Begleitung.

Herr Reiter, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Landsberg-Dießen, betonte in seiner Tischrede, dass er diese Maßnahme als einzigartig und herausragend erlebt hat, „ein Muss für alle Vertriebsführungskräfte“. Deshalb ermöglicht die Sparkasse Landsberg-Dießen bereits im Mai 2010 einer weiteren Gruppe von Geschäftsstellenleitern die Teilnahme an dieser Bildungsmaßnahme. Auch die Sparkasse Landshut startet in den nächsten Monaten mit einer weiteren Gruppe von Führungskräften zum zertifizierten Vertriebscoach.

Startschuss für die nächste Qualifizierungsreihe zum zertifizierten Vertriebscoach an der Sparkassenakademie Bayern in Landshut ist am 12. April 2010.

Der modulare Aufbau der Bausteine ermöglicht eine sofortige Umsetzung in die Praxis. Die Transferaufträge zwischen den einzelnen Modulen sind anspruchsvoll und ermöglichen eine Vernetzung mit hauseigenen Themen z.B. der Einführung des Finanzkonzeptes.

Das Dozententeam besteht aus hochqualifizierten Dozenten, die fundierte Kenntnisse mit praxiserprobten Instrumenten verknüpfen. Die Absolventen der ersten Reihe haben den Mehrwert dieser Bildungsmaßnahme folgendermaßen formuliert:

„Wir empfehlen diese Qualifizierung jedem, der Mitarbeiter erfolgreicher machen will.“

Fazit: Ein „Muss“ für alle Sparkassen“

Nutzen Sie diese Bildungsmaßnahme, um erfolgreich im Wettbewerb zu bestehen, denn:

„Das Problem liegt oft nicht darin, dass günstige Gelegenheiten fehlen, sondern darin, dass sie nicht genutzt werden.“

Ihr Ansprechpartner für die Bildungsmaßnahme:
Carmen Vilsmeier
Tel.Nr. 0871/504-2369
e-mail: c.vilsmeier@s-akaby.de

