

# Einjährige Qualifizierungsreihe zum „zertifizierten Vertriebscoach“



**Absolventen erhalten Zertifikate im Rahmen einer besonderen Abschlussfeier durch den Akademieleiter Dr. Franz Inderst**

Im Jahre 2009 hat die Sparkassenakademie erstmalig die Bildungsmaßnahme zum „zertifizierten Vertriebscoach“ angeboten. Das Resümee der ersten 6 Absolventen lautete:

„Wir empfehlen diese Qualifizierung jedem, der Mitarbeiter erfolgreicher machen will. Ein Muss für alle Sparkassen.“

Diese Aussage wurde bereits in den ersten beiden Jahren von mehreren Sparkassen in die Tat umgesetzt. Zwischenzeitlich haben 19 Sparkassen sowie die Versicherungskammer Bayern Führungskräfte und hauptamtliche Vertriebscoaches qualifiziert. Vier dieser Sparkassen haben sich für eine Inhouse-Maßnahme entschieden, um alle Führungskräfte des Marktes zu integrieren.

Teilnehmer aus folgenden Zielgruppen waren im Jahr 2010 dabei:

- Marktbereichsleiter
- Geschäftsstellenleiter
- Vertriebsleiter
- Hauptamtliche Vertriebscoaches
- Leiter Vermögensanlagen/Private Banking
- Leiter Firmenkunden
- Leiter Gewerbekunden
- Leiter Immobilien
- Leiter Mobiler Vertrieb
- Direktionsbeauftragter Verkauf der VKB

Das spezielle Angebot der Sparkassenakademie Bayern ist auch über die Grenzen Bayerns hinaus auf Interesse gestoßen. Auch Teilnehmer aus Sachsen und Baden-Württemberg konnten dazu begrüßt werden.

Im Jahre 2011 haben 28 Teilnehmer ihre Zertifikate erhalten.

Folgende Sparkassen haben beim zweiten Durchgang Führungskräften und Vertriebscoaches die Teilnahme ermöglicht:

- Sparkasse Landshut (12)
- Sparkasse Landsberg (7)
- Sparkasse Passau (2)
- Sparkasse Deggendorf (2)
- Sparkasse Cham
- Sparkasse Neumarkt-Oberpfalz
- Sparkasse Ostunterfranken
- Sparkasse Zwickau
- Versicherungskammer Bayern



Absolventen der Sparkasse Landsberg-Dießen mit VV Johann Reiter



Absolventen der Sparkasse Landshut und der Sparkassenakademie Bayern



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 gekommen, um auf diesem Wege die Leistungen zu würdigen.

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.“

Der ErMUTiger und Schauspieler Johannes Warth begeisterte die Zuhörer mit seinem Impulsvortrag „MUT tut gut.“ In anschaulichen Beispielen und unter Einbezug der Teilnehmer machte er deutlich, dass oftmals nicht die Rahmenbedingungen für Erfolg oder Misserfolg entscheidend sind, sondern die Haltung eines Menschen maßgeblich ist.



Im Anschluss an den Vortrag überreichte der Leiter der Sparkassenakademie Bayern, Herr Dr. Inderst, die Zertifikate an die Absolventen und zeichnete Herrn Markus Dierl von der Sparkasse Neumarkt-Oberpfalz als besten Absolventen aus. Herr Dierl hatte durch sein außerordentliches Engagement in allen Transferaufträgen die maximale Anzahl an Credits erzielt und auch bei der Abschluss-Supervision die volle Punktzahl erreicht. Die Teilnehmer sind bei der Supervision aufgefordert, ihre Projektarbeit zu der Aufgabenstellung „Erhöhung der Verkaufskultur“ zu präsentieren und ihre Coachingkompetenz durch die Anwendung einer Methode darzustellen.

Beim festlichen Abendessen wurden die Gäste von den vielfältigen Tischreden inspiriert.

Frau Renate Braun, die Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Passau, definierte in einprägsamer Form ein Anforderungsprofil für einen Coach. Fünf Aspekte sind demnach entscheidend:

- C** - Charakterstärke
- O** - Offenheit
- A** - Ausdauer
- C** - Charme (für weibliche Vertriebscoaches)  
Charisma (für männliche Vertriebscoaches)
- H** - Herzblut

Herr Dr. Inderst machte deutlich, dass diese Qualifizierung nicht nur Fach- und Methodenkompetenz vermittelt, sondern insbesondere die Persönlichkeitsentwicklung im Fokus steht. „Der selbstwertstärkende Prozess ist entscheidend, denn keine Tools wirken ohne Haltung“, lautete die Kernbotschaft.

Kursleiterin Carmen Vilsmeier hatte vor dem Dessert noch eine Überraschung für die Teilnehmer vorbereitet. Sie zeigte einen Trailer des Kinofilms „Der ganz große Traum“. In diesem Film wird die Geschichte des Pioniers Johann Koch erzählt, der an einem Braunschweiger Gymnasium in 1874 den Mut hatte, völlig neue Lernmethoden einzusetzen. Er vermittelte den Schülern eine Fremdsprache, indem er den Wortschatz und die Grammatik mit einem bis dahin in Deutschland unbekanntem Spiel verband. Kochs Methodik gilt als die Geburtsstunde des deutschen Fußballs. Frau Vilsmeier zeigte Parallelen auf zwischen Koch's Geschichte und der Vorgehensweise der Teilnehmer.

„Auch Sie leisten Pionierarbeit als Vertriebscoaches in den Sparkassen und Sie haben zudem den Mut, neue Methoden einzusetzen (z.B. mit der Ansprache-Gymnastik oder Speed-Dating)“.

Herr Bachmann, Geschäftsstellenleiter der Sparkasse Landshut ging in seiner Tischrede darauf ein, dass durch das gemeinsame Arbeiten im Rahmen der als Inhouse-Maßnahme durchgeführten Reihe und die gemeinsame Bearbeitung der Transferaufträge die Führungskräfte sich ein Stück näher gekommen sind und auch intensive Freundschaften entstanden sind.

Herr Dierl machte nochmals eine Zeitreise durch alle Module. Dabei wurden manche Bilder und Erinnerungen wieder lebendig.



Der Startschuss für die nächste Qualifizierungsreihe ist bereits gefallen – am 30. März hat der dritte Durchgang an der Sparkassenakademie Bayern begonnen und parallel werden in den Sparkassen Günzburg, Oberpfalz-Nord und Landshut Inhouse-Maßnahmen durchgeführt.

**„Ohne neue Ideen gibt es keinen Fortschritt. Ohne einen weiten Horizont gibt es keine Perspektiven.“**

Diese Grundphilosophie wollen die Teilnehmer in ihre tägliche Arbeit hineinbringen. Ein jährlicher Reviewtag für alle Absolventen soll künftig dazu beitragen, die fruchtbaren Netzwerke zu pflegen und wertvolle Erfahrungen auszutauschen.

Ihr Ansprechpartner für die Bildungsmaßnahme:

**Carmen Vilsmeier**  
 Tel.Nr. 0871/504-2369  
 e-mail: c.vilsmeier@s-akaby.de