




Hermann Krenn

Vorstand

Sparkasse Dachau

Die oberste strategische Maxime der gesamten -Finanzgruppe und jedes einzelnen Instituts ist die Weiterentwicklung zur „**Vertriebssparkasse**“. Die Haupterfolgskriterien hierbei sind

- dezentrale Einheiten, aber zentrale Marke,
- Bekanntheit und Vertrauen sowie
- ausgeprägtes teilunternehmerisches Handeln in der Vertriebseinheit.

Dabei erlebt der Kunde die Sparkasse (die Sparkassenidee)

- in seiner **Geschäftsstelle** (Vertriebseinheit)
- durch seine(n) **Berater(in)**

Folglich ist die Geschäftsstelle der wichtigste Erfolgsfaktor „**auf dem Weg zur Vertriebssparkasse**“. Die Damen und Herren, die hier beschäftigt sind müssen auf ihre wichtige Aufgabe zielgerichtet und effizient vorbereitet werden: Welches **Marktumfeld** treffen sie vor, **welche** Kundenbedürfnisse können **wie** identifiziert werden, welches **Kundenverhalten** ist zu erwarten, mit welchen **Vertriebsstrukturen** bearbeitet die Sparkasse den Markt, **welche** geschäftspolitischen Ziele können **wie** umgesetzt werden, wie werden die eigenen Mitarbeiter **motiviert** und **ganzheitlich** sowie **teilunternehmerisch** eingebunden, wie **repräsentiere** ich die Sparkasse erfolgreich, entspricht das **Fachwissen** von Mitarbeitern und Führungskraft den aktuellen Anforderungen, funktioniert die Entwicklung vom **leitenden Berater/Sachbearbeiter** zum **sachkundigen Leiter ???**

Der Kurs „Führen im Markt“ der Sparkassenakademie Bayern bereitet unsere Mitarbeiter/innen ideal auf diese wichtige Aufgabe vor. Dadurch ist der Kurs für unser Haus von hohem geschäftspolitischen Nutzen. Wir wählen gerade diesen Kurs für die Vorbereitung unserer angehenden Führungskräfte im Markt aus, da im FiM alle Fragen, die oben aufgeführt sind aktuell, methodensicher und teilnehmeraktivierend behandelt werden.



Cornelia Gessler

Personalbetreuerin und -entwicklerin

Stadtparkasse Augsburg

Als Personalentwicklerin steht für mich beim FiM 1 das Zusammenspiel aus Theorie und Praxis im Vordergrund. Mitarbeiterführung ist hier kein abstraktes Thema, sondern wird gelebt. Erfahrene Trainer vermitteln in Rollenspielen und durch Analysen verschiedener Situationen aus dem Führungsalltag unseren jungen Führungskräften die ganze Palette der Mitarbeiterführung. So gewinnen diese ein ganz natürliches und neues Selbstverständnis ihrer Rolle als Führungskraft.

Deswegen ist für mich der FiM 1 für die Entwicklung unserer Führungskräfte von morgen ein wertvoller Baustein.

Konsequent weitergeführt und ergänzt wird dieses praxisorientierte Konzept im FiM 2. Für die Übernahme größerer Vertriebsseinheiten finden sich hier die Inhalte wieder, die für mich unverzichtbar für den Erfolg in der Führung eines großen Teams sind. Das Vertriebscoaching steht hierbei im Mittelpunkt und wird für den Einsatz in der Praxis optimal vermittelt und kann so von unseren Führungskräften verinnerlicht werden.

Diese Führungskräfteausbildung ist zukunftsorientiert und absolut wettbewerbsfähig.