



Kurs Führen im Markt 2 1/2011

Als letzten Baustein unseres Sparkassenbetriebswirtes, zumindest für die Meisten von uns, durften wir bei dem Kurs FiM 2 1/2011 teilnehmen. Hier haben wir in den Bereichen Führung, Steuerung und gewerblichem Kreditgeschäft interessante Informationen und Hilfsmittel für die Sparkassenpraxis erhalten. Als wichtigsten Punkt hierfür sehen wir den Vertriebsführungs- und Coachingprozess, denn nichts ist wichtiger als unsere Mitarbeiter. Sehr interessant fanden wir auch die Steuerung über die Vertriebscorecard sowie die Entwicklung von Teilmakstrategien. Auf unbekanntem Gebiet bewegten wir uns bisher im Bereich Gewerbe- und Geschäftskunden. Hierzu haben wir einen guten Einblick durch die Schulungstage Existenzgründung sowie Grundlagen des gewerblichen Kreditgeschäftes erhalten.

Durch diverse Abendveranstaltungen in der Akademie sowie eigene Aktivitäten konnten wir die Netzwerkbildung zwischen uns Teilnehmern fördern.

Wir möchten uns ganz herzlich bei unseren Kursleitern Herrn Kernstein sowie Herrn Hagl, der Organisatorin Frau Wendt sowie allen Dozenten bedanken.



Sabine Pritzl - Sparkasse im Landkreis Cham

Eindrücke aus Sicht einer teilnehmenden Personalentwicklerin im Kurs Führen im Markt 2 2/2010

Auch aus dem Blick einer Personalentwicklerin waren vor allem die Führungsthemen des Kurses FiM 2 sehr interessant und wertvoll. Wir lernten aus komplexen Praxissituationen Teilmarktstrategien zu entwickeln. Der Management-Regelkreis und die Vertriebs-Scorecard mit ihren Ursache-Wirkungsketten wurden verinnerlicht und angewandt.

Wir erhielten viele Informationen, wie Mitarbeiterführung in Zukunft funktioniert: Weg vom „autoritären“ oder „laissez faire“ hin zum „situativen“ Führen. Wann und bei welchem Mitarbeiter sind die Führungsstile: Lenken, Trainieren, Coachen, Delegieren im Vertriebscoachingsprozess sinnvoll und wann und bei welchem Mitarbeiter sinnvoll anzuwenden?

Dieses konnten wir in vielen Gesprächen live üben und erleben.

Unter lauter Marktmitarbeiter/innen (GSL, IKB, GKB) habe ich mich als vertriebsorientierte PElerin sehr wohl gefühlt. Danke und ein großes Lob an die Klasse und an unseren Klassensprecher Markus Zill aus der Sparkasse Nürnberg! ☺

Markus Zill - Sparkasse Nürnberg

Klassensprecher des Kurses Führen im Markt 2 1/2010

Neben der Entwicklung von Teilmarktstrategien und trainieren verschiedener Führungsstile wurde uns ebenfalls bewusst, wie wichtig es ist, seine Mitarbeiter zu unterstützen und mit einem guten Bauchgefühl weiter zu entwickeln.



(von links: Mitarbeiter der Unterstützung braucht, Stefan Körner)

Wir bedanken uns außerdem bei unseren Mentoren, Herrn Hagl und Herrn Kernstein sowie bei allen nebenamtlichen Dozenten die uns tatkräftig unterstützt haben.

Wir sagen: „Good Bye LA 2010“



Thomas Finsterhölzl - Sparkasse Landshut

Klassensprecher des Kurses Führen im Markt 2 2/2009

Wir, die Klasse FIM 2 2/2009 durften heuer kurz vor Weihnachten beim Besuch dieses Bausteins zum Sparkassenbetriebswirt feststellen, dass die Rolle als Führungskraft nicht immer so einfach ist, wie man es sich als „normaler Mitarbeiter“ immer vorstellt. Wir hatten in vielen praktischen Übungen und Gruppenarbeiten die Möglichkeit, in die Rolle als Führungskraft zu schlüpfen und uns mit Hindernissen und Problemen im Alltag, Teambesprechungen sowie Mitarbeitergesprächen auseinanderzusetzen.

Unsere Eindrücke zum Kurs/Unterricht:

Sehr gute Ansätze bzgl. der Erarbeitung von Teilmarktstrategien anhand von praxisnahen Trainingsfällen. Wir erhielten wertvolle Hinweise zu Teambesprechungen, damit diese nicht langweilig sind, sondern die Teilnehmer aktiv zur Mitarbeit animiert und die Akzeptanz von erarbeiteten Entscheidungen dadurch steigt. Zahlreiche Ideensammlungen zur Integration des Sparkassen-Finanzkonzeptes mit gleichzeitigem Einstieg in den Coachingsprozess bzw. Training am Arbeitsplatz. Richtige Positionierung von Zielsystemen, um Verständnis der Mitarbeiter zu schaffen, warum Ziele notwendig sind. Wenn dies gelingt, haben die Ziele ihr negatives Image verloren. Fachliche Auffrischung und Intensivierung im gewerblichen Kreditgeschäft sowie steuerliche Betrachtung von Unternehmen.

Wir möchten uns hiermit für den sehr abwechslungsreichen Unterricht bei allen Dozenten bedanken, da diese die Themen sehr praxisnah vermittelt haben und uns somit für unseren Sparkassenalltag optimal auf unsere jetzige oder auch zukünftige „Aufgabe als Führungskraft“ bestens vorbereitet haben. Weiterhin bedanken wir uns bei unseren Kursleitern Herrn Hagl und Herrn Kernstein, die uns stets für Fragen und Anliegen zur Verfügung standen.



Thomas Finsterhölzl - Sparkasse Landshut

Klassensprecher des Kurses Führen im Markt 2 2/2009

Wir, die Klasse FIM 2 2/2009 durften heuer kurz vor Weihnachten beim Besuch dieses Bausteins zum Sparkassenbetriebswirt feststellen, dass die Rolle als Führungskraft nicht immer so einfach ist, wie man es sich als „normaler Mitarbeiter“ immer vorstellt. Wir hatten in vielen praktischen Übungen und Gruppenarbeiten die Möglichkeit, in die Rolle als Führungskraft zu schlüpfen und uns mit Hindernissen und Problemen im Alltag, Teambesprechungen sowie Mitarbeitergesprächen auseinanderzusetzen.

Unsere Eindrücke zum Kurs/Unterricht:

Sehr gute Ansätze bzgl. der Erarbeitung von Teilmarktstrategien anhand von praxisnahen Trainingsfällen. Wir erhielten wertvolle Hinweise zu Teambesprechungen, damit diese nicht langweilig sind, sondern die Teilnehmer aktiv zur Mitarbeit animiert und die Akzeptanz von erarbeiteten Entscheidungen dadurch steigt. Zahlreiche Ideensammlungen zur Integration des Sparkassen-Finanzkonzeptes mit gleichzeitigem Einstieg in den Coachingsprozess bzw. Training am Arbeitsplatz. Richtige Positionierung von Zielsystemen, um Verständnis der Mitarbeiter zu schaffen, warum Ziele notwendig sind. Wenn dies gelingt, haben die Ziele ihr negatives Image verloren. Fachliche Auffrischung und Intensivierung im gewerblichen Kreditgeschäft sowie steuerliche Betrachtung von Unternehmen.

Wir möchten uns hiermit für den sehr abwechslungsreichen Unterricht bei allen Dozenten bedanken, da diese die Themen sehr praxisnah vermittelt haben und uns somit für unseren Sparkassenalltag optimal auf unsere jetzige oder auch zukünftige „Aufgabe als Führungskraft“ bestens vorbereitet haben. Weiterhin bedanken wir uns bei unseren Kursleitern Herrn Hagl und Herrn Kernstein, die uns stets für Fragen und Anliegen zur Verfügung standen.





Christian Benaburger

Sparkasse Nürnberg

Klassensprecher des Kurses Führen im Markt 2 1/2009

Unser Blitzlicht zum Kurs:

Um die Leistungspotenziale von einzelnen Teams richtig einschätzen und ausbauen zu können haben uns die sehr praxisorientierten Aufgabenstellungen vor allem im täglichen Geschäft auf der GS sehr weitergeholfen.

Verschiedenste Motivationstechniken bzw. Praxistrainings zur richtigen Zielformulierung bei MA-oder Teamzielen haben uns gerade beim richtigen Einsatz auf der Geschäftsstelle sehr unterstützt.

Um bisherige Geschäftsstellenstrategien besser analysieren zu können wurde uns die Vertriebsscorecard und der Managementregelkreislauf als wichtiges Werkzeug näher gebracht.

Auch für die künftige Betreuung von Geschäfts-/Gewerbekunden konnten wir durch verschiedenste praxisorientierte Bausteine unsere verkäuferische Kompetenz im Bereich Existenzgründung, Analyse von BWA´s weiter ausbauen und fühlen uns auch für diese Aufgaben gerüstet.

Des Weiteren wurden uns in diesem Bereich die wichtigsten Themen der Unternehmensbesteuerung näher gebracht. (z.B. Sonder-AfA bei Selbständigen, verschiedene Abschreibungsmethoden oder auch der Investitionsabzugsbetrag)

Ein sehr wertvoller Bereich war das Kennenlernen von neuen bzw. geplanten Vertriebsstrukturen innerhalb der Sparkassenorganisation.
- Um auch hier mal über den Tellerrand hinaus zu blicken -

Sehr interessant war das erkennen seines eigenen Führungsstils anhand verschiedener Analysemethoden und den richtigen Einsatz in der Praxis.

Insgesamt ein für uns sehr wertvoller Baustein zum Weg als Sparkassenbetriebswirt.

Wir bedanken uns bei unseren Kursbetreuern Herrn Hagl und Herrn Kernstein für die gute Kursbegleitung!





Bernd Meier

Sparkasse Neumarkt i.d.OPf.-Parsberg

Führen im Markt 2

Unter diesem Titel besuchte ich im Rahmen meiner Weiterentwicklung zur Führungskraft am Markt den Lehrgang im Frühjahr 2009. Als Quereinsteiger in der Sparkassenwelt kannte ich die Akademie bisher, anders als die meisten Kollegen, nur von Tagesseminaren. Von daher war ich doch sehr gespannt auf die Themen, die Vorgehensweise der Dozenten sowie natürlich auf das "sagenumwobene" Leben vor Ort in der Akademie. Und ich kann wirklich sagen: "Da wurde ich nicht enttäuscht !" Im Gegenteil. Die (meisten) Themengebiete waren überaus interessant für mich und es ergaben sich zahlreiche Ansätze, die es sich lohnt, in der täglichen Praxis auszuprobieren. Die Dozenten verdienen ein großes Lob. Vor allem aber auch die Lehrgangsbetreuung ist sehr engagiert und hilfsbereit, die Teilnehmer bei dieser Aufgabe zu begleiten und zu unterstützen. Das Akademieleben war äußerst unterhaltsam, was natürlich hauptsächlich an der spitzenmäßigen Zusammensetzung unseres Lehrgangs lag. Begeistert hat mich vor allem auch die Vielfalt des Sportangebotes vor Ort.

Natürlich standen trotz aller Freizeitaktivitäten der Lehrgang und die damit verbundenen Unterrichtseinheiten überwiegend im Vordergrund, und das war auch gut so. Die Vorbereitung auf die mündliche Prüfung war sehr umfangreich, so dass man ruhig und halbwegs sicher diese Aufgabe meistern konnte. Auch die schriftliche Prüfung ist absolut bei "normalem" Lernaufwand zu bewältigen.

Ich find's jetzt richtig schade, dass ich nur diesen Lehrgang besuchen konnte. Es hat mir sehr viel Spaß gemacht und mich "wirklich" weiter gebracht !!!



Opel Stephanie

Sparkasse Fichtelgebirge

Im Rahmen meiner Ausbildung zum Sparkassenbetriebswirt habe ich im Sommer 2008 den Kurs Führen im Markt 1 und anschließend im Herbst 2008 den Kurs Führen im Markt 2 besucht. Die Kursinhalte waren mit Theorie und Praxis gut ausgewogen. Im FiM1 stand hauptsächlich das Führen von Mitarbeitergesprächen im Vordergrund. Im FiM2 ging es dann um die Führung und Steuerung größerer Vertriebseinheiten. Interessant war in diesem Zusammenhang, das Coaching von Mitarbeitern im Rahmen des Vertriebs-coachingprozess, die Steuerung mit der Vertriebs-Score-Card sowie die Entwicklung von Teilmarktstrategien. Sehr gut gefallen hat mir, dass die Unterrichtseinheiten weitgehend von "Praktikern" aus den Sparkassen gestaltet werden. So ist gewährleistet, dass in den Kursen nicht nur "graue Theorie" vermittelt wird, sondern immer ein Praxisbezug vorhanden ist. Das Gelernte kann somit auch gut in den eigenen Arbeitsalltag übertragen werden. Für mich war die Kombination der Kurse FiM1 und FiM2 eine gute Wahl, da sie inhaltlich aufeinander aufbauen und gut auf die Aufgaben einer Führungskraft vorbereiten. Seit kurzen bin ich stv. Leiterin einer großen Einheit und freue mich jetzt das vermittelte Wissen in die Praxis umsetzen zu können.



Alexander Alt

Geschäftsstellenleiter

Stadtsparkasse Augsburg

Als ich im Sommer 2005 die Leitung einer Geschäftsstelle der Stadtsparkasse Augsburg übernahm, sah ich mich schnell mit den diversen Facetten, die diese Aufgabe mit sich bringt, konfrontiert. An den Kundenkontakt im Verkauf gewöhnt, erkannte ich schnell, dass Mitarbeiterführung und Personalentwicklung ganz neue Herausforderungen waren.

Unter diesen Voraussetzungen besuchte ich im Frühjahr des folgenden Jahres den Kurs „Führen im Markt 1“ an der Sparkassenakademie Landshut. Neben den fachlichen Informationen, die im Verkauf wichtig sind, lag der Fokus dieses Bausteins bei den grundlegenden Gesprächstechniken im Mitarbeitergespräch und allgemeinen Führungsinstrumenten. Gerüstet mit diesem neuen Handwerkszeug kehrte ich in meine Sparkasse zurück. Eine neue Struktur bei meinen folgenden Mitarbeitergesprächen und dadurch die Erleichterung meiner täglichen Führungsarbeit, ließen mich den Erfolg dieses Lehrganges erkennen.

Als letzten Baustein im Rahmen meiner Fortbildung zum Sparkassenbetriebswirt besuchte ich den Kurs „Führen im Markt 2“. Der Schwerpunkt dieses Lehrgangs liegt in der Planung und Umsetzung verschiedener Vertriebs- und Organisationsthemen, sowie dem Vertriebscoaching-Prozess.

Die vermittelten Kenntnisse vereinfachen durch eine strukturiertere Vorgehensweise die Umsetzung komplexer Aufgaben und Ziele. Im Rahmen einer zielorientierten Personalentwicklung stellt der Vertriebscoaching-Prozess ein Instrument dar, mit dem man seine Mitarbeiter individuell unterstützen und fördern kann. Dies ist gerade in einer Zeit steigender Leistungsanforderungen sehr wichtig. Mit diesem neuen Wissen ausgestattet freue ich mich nun auf meine neue Aufgabe, der Übernahme einer größeren Vertriebseinheit der Stadtsparkasse Augsburg.



Bernhard Grillhiesl

Sparkasse Ingolstadt

Klassensprecher des Kurses Führen im Markt 2 2/2008

Unsere Eindrücke zum Kurs:

Die Entwicklung von Teilmarktstrategien stellte sich uns als neue, aber auch interessante Herausforderung!

Als wertvolles Instrument für künftige Führungsaufgaben lernten wir die Vertriebs-Score-Card kennen.

Das Vertriebscoaching ist für unseren Führungsalltag sehr wertvoll.

Durch die vielen Praxisübungen sind wir gut gerüstet für unsere neuen Führungsaufgaben!

Die Abende im Bierstüberl sorgten für die nötige Entspannung!!!

Wir bedanken uns bei unserem Klassenbetreuer, Herrn Rainer Kernstein, für die gute Begleitung!

