



Manfred Stöckl

Vorstandsmitglied

Kreissparkasse Augsburg

Wir, die Kreissparkasse Augsburg, nutzen seit Anbeginn der Aufgabenbezogenen Weiterbildung für die Qualifizierung unserer Führungskräfte im Vertrieb die Kurse FiM 1 und FiM 2 der Sparkassenakademie sehr intensiv. Ich merke in meinen Führungsgesprächen mit FiM 2-Teilnehmern meiner Sparkasse, dass diese durch den Kursbesuch ein wesentlich besseres vertriebspolitisches und systemisches Denken an den Tag legen. Durch die erlernte Fähigkeit, ihre Mitarbeiter zu coachen und zu motivieren steigt die Führungsqualität sichtbar, was sich natürlich auch auf den Vertriebs Erfolg in den Filialen positiv auswirkt. Besonders freut uns, dass in diesem Kurs die aktuellen vertriebspolitischen Entwicklungen, sei es aus DSGVO-Projekten oder aus den Möglichkeiten von OSP-Vertrieb zeitnah abgebildet werden. Damit gelingt der Sparkassenakademie der Spagat zwischen gelebter Praxis- und Strategieorientierung sehr gut. Abgerundet wird unser positives Bild durch die Grundlagenvermittlung für das gewerbliche Kreditgeschäft, welche auf die Beratung von Geschäftskunden in den Filialen abzielt. Nicht wenige unserer ehemaligen FiM 2-Teilnehmer verantworten inzwischen Vertriebsseinheiten von bis zu 20 Mitarbeitern sehr erfolgreich. Wir sind fest davon überzeugt, dass wir insbesondere auch durch die Investition in unsere Führungskräfte, in den letzten Jahren des öfteren als 1-Voraus-Sparkasse auf der DSGVO-Gala der Besten geehrt wurden.



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.