



**Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie**

**Wir qualifizieren Bayern
vom Auszubildenden bis zum Vorstand**

Seminarangebot 2012

Akquisition/Betreuung & Verkauf



Stand 17. November 2011

Bildungsprogramm

Akquisition/Betreuung & Verkauf

Firmenkunden von einer Idee zu überzeugen, ihnen aktiv Problemlösungen anzubieten, den Nutzen unserer Produkte und Dienstleistungen kompetent darzustellen - das ist Verkaufen und Betreuen.

In den Seminaren werden, unter dem großen Ziel der ganzheitlichen Firmenkundenbetreuung, positive Verhaltensweisen und überzeugende Verkaufsstrategien trainiert.

Sie erkennen Bedürfnisse und Erwartungen Ihrer Firmenkunden und lernen, damit bewusst und erfolgreich umzugehen. Die Vermittlung von hochwertigen fachlichen Themenbereichen bildet die Basis für Ihre erfolgreichen und kompetenten Verkaufsaktivitäten.

Folgende Angebote gehören zu diesem Themenbereich:

ID 2020 Schneller ans Ziel mit dem Finanzkonzept Firmen- und Gewerbekunden		
Sie erhalten einen fundierten Überblick rund um das Sparkasse-Finanzkonzept Firmen- und Gewerbekunden und dessen mehrwertstiftenden Einsatz für Sie, Ihre Sparkasse und insbesondere für Ihre Kunden. Dabei analysieren und trainieren Sie anhand von Echtkundenfällen (Potenzialkunden) die Planung, Durchführung und Nachbereitung eines strukturierten Finanzkonzeptgespräches.		
Dozenten Tanja Kunze, Sparkassenakademie Bayern		
Termine		Anmeldeschluss
201	24.04.2012 - 26.04.2012	28.03.2012
202	23.10.2012 - 25.10.2012	01.07.2012
Preis	640,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Tanja Kunze E-Mail: t.kunze@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2385	Organisatorisch zuständig Monika Felixberger E-Mail: m.felixberger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2233	

ID 2025 S-Firmenberatung - Betriebs- und Investitionsfinanzierung		
Anhand von Fallstudien befassen Sie sich mit der Ermittlung des gesamten Finanzierungsbedarfs eines Kunden, setzen sich mit der Deckung dieses Bedarfs durch entsprechende Finanzierungsmittel auseinander und überprüfen kritisch den Kapitaldienst und die Kapitaldienstgrenze. Praxisnah lernen Sie, Probleme bei Unternehmensfinanzierungen zu erkennen und zu lösen.		
Dozenten Erich Haas, SK Niederbayern-Mitte		
Termine		Anmeldeschluss
201	10.05.2012 - 12.05.2012	10.04.2012
Preis	417,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Tanja Kunze E-Mail: t.kunze@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2385	Organisatorisch zuständig Monika Felixberger E-Mail: m.felixberger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2233	

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung



Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie



Bildungsprogramm

ID 2045 Außerbilanzielle Analyse und Beurteilung betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge im Unternehmen	
Das Seminar bietet Ihnen einen fundierten Einblick in die Teilbereiche eines Unternehmens und zeigt dessen funktionale, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge auf. Das Seminar befähigt Sie, bei Ihren Firmenkunden deren betriebswirtschaftliche Stärken und Schwächen zu identifizieren und offenzulegen.	
Dozenten Manfred Kunert, Sparkassenverband Bayern	
Termine	Anmeldeschluss
201 29.03.2012 - 30.03.2012	29.01.2012
202 05.11.2012 - 06.11.2012	01.07.2012
Preis 278,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Tanja Kunze E-Mail: t.kunze@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2385	Organisatorisch zuständig Dagmar Hierold E-Mail: d.hierold@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2359

ID 2161 Erfolgreiche Kundenberatung bei Unternehmensnachfolgen - Tipps und Tricks rund um den Generationswechsel - Grundseminar	
Sie erwerben im Basisseminar breitgefächerte Fachkenntnisse für den Einsatz bei Gesprächen zur Unternehmensnachfolge, insbesondere steuerliches, rechtliches Basiswissen, betriebswirtschaftliches spezifisches Know-how (wie z.B. Unternehmensbewertung), sowie Kenntnisse über (familieninterne und -externe) Gestaltungsoptionen der Unternehmensnachfolge und das erfolgreiche Management von Unternehmensnachfolgen. Zudem lernen Sie neue Lösungswege und Instrumente, wie z.B. den Einsatz von Familienkonferenzen, kennen und werden auf typische weiche Barrieren bei Unternehmensnachfolgen vorbereitet.	
Dozenten Günter Hofmann, BayernLB Dr. Sebastian Franck, Notar	
Termine	Anmeldeschluss
201 22.03.2012 - 23.03.2012	22.01.2012
Preis 395,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Tanja Kunze E-Mail: t.kunze@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2385	Organisatorisch zuständig Dagmar Hierold E-Mail: d.hierold@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2359

ID 2162 Erfolgreiche Kundenberatung bei Unternehmensnachfolgen - Tipps und Tricks rund um den Generationswechsel - Aufbau-seminar	
Sie werden besonders auf die emotionalen und kommunikativen Herausforderungen der Unternehmensnachfolge vorbereitet, um das Fachwissen im Kundengespräch wirkungsvoll zu platzieren. Methodische Werkzeuge wie Checklisten, Musterpräsentation etc. runden die Vorbereitung ab. Damit verfügen Sie über einen breiten Werkzeugkasten, um Folgerisiken aus einer gescheiterten Nachfolge zu vermeiden, die Kontinuität in der Geschäftsbeziehung mit dem Nachfolger zu wahren und Ertragspotenziale, z.B. auch in der Vermögensanlage oder Finanzierung einer externen Unternehmensübernahme aktiv zu nutzen.	
Dozenten Günter Hofmann, BayernLB	
Termine	Anmeldeschluss
201 21.05.2012 - 22.05.2012	22.03.2012
Preis 330,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Tanja Kunze E-Mail: t.kunze@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2385	Organisatorisch zuständig Dagmar Hierold E-Mail: d.hierold@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2359

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung



Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie



Bildungsprogramm

ID 2281 Stärkung der Verkäuferpersönlichkeit - Erkenne Dich selbst, erkenne den Kunden - der Schlüssel für erfolgreiche Verkaufsgespräche	
Sie können in Verhandlungen Ihre eigenen Kommunikationsfähigkeiten bewusst einsetzen. Sie vertiefen psychologische Kenntnisse in Verkaufsgesprächen und können in Konfliktsituationen partnerschaftliche Lösungsmöglichkeiten erreichen. Sie sind damit im Verkaufsgespräch zielgerichteter und erfolgreicher, da Sie die Ursache für eigene sowie Verhaltensweisen der Gesprächspartner erkennen und verstehen können.	
Dozenten Jürgen Beck, Persönlichkeitstrainer	
Termine	Anmeldeschluss
201 15.02.2012 - 17.02.2012	17.12.2011
202 24.10.2012 - 26.10.2012	01.07.2012
Preis 795,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Daniel Egger E-Mail: d.egger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2356	Organisatorisch zuständig Monika Boos E-Mail: m.boos@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2295

ID 2160 Akquisition von Firmenkunden - Workshop mit Praxistraining	
Neue Kunden begeistern, bewegen und für Ihre Sparkasse gewinnen! Wenn diese Aussage der strategischen Ausrichtung Ihres Hauses entspricht, dann finden Sie die Unterstützung Ihrer Mitarbeiter auf dem Weg dorthin in unserem praxisnahen Workshop mit Transfervereinbarung .	
Dozenten Frank Hacker, SK Nürnberg	
Termine	Anmeldeschluss
201 11.06.2012 - 12.06.2012	28.03.2012
Preis 435,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Tanja Kunze E-Mail: t.kunze@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2385	Organisatorisch zuständig Dagmar Hierold E-Mail: d.hierold@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2359

ID 2155 Betriebswirtschaftliche Aspekte der Risikofrüherkennung und Intensivbetreuung von Firmenkundenengagements	
Auf bestehende Früherkennungsprozesse aufbauend erkennen Sie Optimierungsmöglichkeiten oder Früherkennungsmaßnahmen. Sie würdigen betriebswirtschaftliche Aspekte und beurteilen qualitative Kriterien wie z.B. die strategische Zielsetzung oder die Bilanzstruktur des Unternehmens. Sie erarbeiten im Seminar Lösungen für risikogefährdete Firmenkreditengagements und die Durchführung von praktischen Maßnahmen.	
Dozenten Christian Wachter, SK Bamberg	
Termine	Anmeldeschluss
201 25.10.2012 - 26.10.2012	01.07.2012
Preis 365,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Magnus Jahrstorfer E-Mail: m.jahrstorfer@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2376	Organisatorisch zuständig Dagmar Hierold E-Mail: d.hierold@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2359

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung



Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie



Bildungsprogramm

ID 2464 Rohstoffderivate - Risikomanagement für mittelständische Unternehmen beim Rohstoffbezug durch den Einsatz derivater Finanzinstrumente	
Sie erhalten einen tiefen Einblick in die Absicherungsmöglichkeiten von Rohstoffpreisrisiken. Durch die Einführung in die Märkte der Rohstoffe werden Ihnen Zusammenhänge bei den unterschiedlichsten Märkten erläutert und Preisentwicklungen aufgezeigt.	
Dozenten Manuel Schermer, Marie-Isabelle Janik, BayernLB	
Termine	Anmeldeschluss
201 19.09.2012 - 19.09.2012	01.07.2012
Preis 170,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Tanja Kunze E-Mail: t.kunze@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2385	Organisatorisch zuständig Dagmar Hierold E-Mail: d.hierold@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2359

ID 2125 OSPlus Vertrieb - Finanzkonzept Firmen- und Gewerbekunden in der Beratungspraxis	
Einsetzen der IT-Unterstützung durch OSPlus in der Gesprächsvorbereitung und erfassen der Gesprächsergebnisse aus den Finanzkonzept-Gesprächen in OSPlus. Die Umsetzung der Finanzcheck-Medien in OSPlus wird die nachhaltige abschlussorientierte Beratung unterstützen.	
Dozenten ESS Vertrieb & Beratung - Manfred Straßer	
Termine	Anmeldeschluss
201 20.03.2012 - 20.03.2012	27.02.2012
Preis 430,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Tanja Kunze E-Mail: t.kunze@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2385	Organisatorisch zuständig Monika Felixberger E-Mail: m.felixberger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2233

ID 2126 Der Einsatz von -MKP- Musterkundenportfolio in der Firmen- und Gewerbekundenberatung	
Umgang mit dem MKP -Musterkunden - Portfolio- auf der OSPlus-Ebene zur nachhaltigen abschlussorientierten Beratungsunterstützung. MKP zur Gesprächsvor- und nachbereitung nutzen. Dabei werden die vertrieblichen Informationen aus den Finanzkonzeptgesprächen mittels MKP zur Potenzialanalyse eingesetzt.	
Dozenten ESS Vertrieb & Beratung - Manfred Straßer	
Termine	Anmeldeschluss
201 21.03.2012 - 21.03.2012	27.02.2012
Preis 430,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Tanja Kunze E-Mail: t.kunze@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2385	Organisatorisch zuständig Monika Felixberger E-Mail: m.felixberger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2233

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung



Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie



Bildungsprogramm

ID 2127 Vertriebsassistenten setzen das Finanzkonzept Firmen- und Gewerbekunden in OSPlus Vertrieb um		
Sie unterstützen den Firmen- und Gewerbekundenberater im Rahmen des Finanzkonzepts Firmen- und Gewerbekunden. Sie bereiten Kundengespräche vor und erfassen die Ergebnisse aus den Gesprächen in OSPlus Vertrieb Finanzkonzept Firmenkunden.		
Dozenten ESS Vertrieb & Beratung - Manfred Straßer		
Termine		Anmeldeschluss
201	19.03.2012 - 19.03.2012	27.02.2012
Preis	430,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Tanja Kunze E-Mail: t.kunze@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2385	Organisatorisch zuständig Monika Felixberger E-Mail: m.felixberger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2233	

ID 2021 Die Firmenkundenassistenz als 'Manager' der Firmen- und Gewerbekundenbetreuer		
Sie erhalten einen praxisbezogenen Überblick über die Aufgaben in der Firmenkundenassistenz. Dazu gehören die Unterstützung bei der Terminplanung, der Vor- und Nachbereitung der Beratungen mit dem Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden, die Erstellung von Musterberechnungen und Angebotserstellungen sowie der Einblick in die Programmnutzung von OSPlus, S-Gate, S-BedarV. Zudem ist es unser Ziel, Ihnen durch Tipps und Tricks die tägliche Arbeit mit Microsoft Office zu erleichtern und noch effizienter zu gestalten.		
Dozenten Günther Landesberger, Andrea Staudinger, SK Landshut Tobias Sterr, Sparkassenakademie		
Termine		Anmeldeschluss
201	09.05.2012 - 10.05.2012	16.04.2012
202	20.09.2012 - 21.09.2012	
Preis	440,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Tanja Kunze E-Mail: t.kunze@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2385	Organisatorisch zuständig Monika Felixberger E-Mail: m.felixberger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2233	

ID 2026 Mehr Freiraum für das Finanzkonzept - den eigenen Arbeitsalltag im Firmen- und Gewerbekundensegment optimieren		
Dieser Intensiv-Workshop richtet sich an Firmen- und Gewerbekundenberater sowie Vertriebsspezialisten, die eigene Begrenzungen in der Arbeitsplatzorganisation und in ihrem Zeitmanagement erleben und mehr Freiraum für das Sparkassen-Finanzkonzept erreichen wollen. Die Workshopinhalte sind speziell auf Faktoren im Firmen- und Gewerbekundengeschäft fokussiert.		
Dozenten Thomas Wölfle, Vertriebs- und Führungcoaching, Wölfle und Partner		
Termine		Anmeldeschluss
201	27.09.2012 - 27.09.2012	01.07.2012
Preis	290,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Tanja Kunze E-Mail: t.kunze@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2385	Organisatorisch zuständig Monika Felixberger E-Mail: m.felixberger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2233	

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung



Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie



Bildungsprogramm

ID 2022 Verhandeln mit Kunden im Team: Firmen-/Gewerbekundenberater und die Vertriebsspezialisten gemeinsam zum Erfolg	
In diesem Workshop erhalten Sie Tipps und erarbeiten sich anhand von Szenarien aus dem Firmen- und Gewerbekundensegment Strategien, wie Sie effizient und strukturiert in direktem Zusammenspiel mit Kollegen Kundengespräche zum Erfolg führen. Dabei betrachten Sie sowohl das "Sparkassenteam", also den gemeinsamen Auftritt von Hauptbetreuer und Vertriebsspezialist, als auch die Kundenseite, also den Umgang mit mehreren Gesprächsteilnehmern auf Seiten des Unternehmens (Leitende Angestellte, Steuerberater usw.).	
Dozenten Thomas Wölfle, Vertriebs- und Führungscoaching, Wölfle und Partner	
Termine	Anmeldeschluss
201 23.04.2012 - 24.04.2012	26.03.2012
Preis	435,00 EUR
Inhaltlich zuständig Tanja Kunze E-Mail: t.kunze@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2385	Organisatorisch zuständig Monika Felixberger E-Mail: m.felixberger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2233

ID 2128 Erfahrungsaustausch Firmenkunden-Marketing und CRM	
Sie tauschen Ihre Erfahrungen zu einzelnen Themen des Firmenkunden-Marketings sowie des CRM mit erfahrenen Kollegen aus, lernen erfolgreiche Vorgehensweisen und Erfolgsfaktoren aus anderen Sparkassen kennen und leiten daraus Verbesserungsmöglichkeiten für das eigene Haus ab.	
Dozenten Thomas Stoklossa, Sparkassenverband Bayern	
Termine	Anmeldeschluss
201 26.04.2012 - 26.04.2012	29.03.2012
Preis	225,00 EUR
Inhaltlich zuständig Tanja Kunze E-Mail: t.kunze@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2385	Organisatorisch zuständig Monika Felixberger E-Mail: m.felixberger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2233

ID 2472 More Profit - Less Risk - Firmenkundengeschäft ohne Grenzen - / Wissenswertes für Firmenkundenbetreuer, Analysten und Seniorbetreuer Internationales Firmenkundengeschäft	
Ihnen werden Vertriebsansätze, Geschäfts-, Ertrags- und Finanzierungsmöglichkeiten im Internationalen Firmenkundengeschäft vermittelt. Durch umfangreiche Fallstudien und aktive Einbeziehung des Leitfadens fürs Firmenkundengeschäft "More Profit - Less Risk" - Firmenkundengeschäft ohne Grenzen - werden Sie in die Lage versetzt, das Cross-Selling-Produkt "Internationales Geschäft" aktiv in Ihre Firmenkundenstrategie zu integrieren und anzusprechen.	
Dozenten Ulrich Eckert, Martin Doß, BayernLB Jürgen Schad, KSK Heilbronn	
Termine	Anmeldeschluss
201 06.11.2012 - 07.11.2012	01.07.2012
Preis	400,00 EUR
Inhaltlich zuständig Tanja Kunze E-Mail: t.kunze@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2385	Organisatorisch zuständig Dagmar Hierold E-Mail: d.hierold@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2359

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung



Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie

