



**Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie**

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

Seminarangebot 2012

Kommunikation & Arbeitsorganisation



Stand 17. November 2011

Bildungsprogramm

Kommunikation & Arbeitsorganisation

Ihre fachliche Qualifikation bildet die Basis Ihrer erfolgreichen Tätigkeit, aber auch Ihre kommunikative Kompetenz ist vermehrt gefragt. Daher bieten wir Ihnen hier Seminare zur Kommunikation und zur Verbesserung Ihrer Arbeitsorganisation an. Sie stärken Ihre Persönlichkeit, denn diese zeigt sich darin, wie Sie sich in bestimmten Situationen verhalten. Erfolgreiche Menschen kennen ihre Verhaltenstendenzen und können daher in einem größeren Aktionsradius effektiver agieren.

Wie Sie für sich persönlich das Spannungsverhältnis, das sich aus den Wünschen Ihrer Kunden und Kollegen, den hausinternen Vorgaben, Ihren eigenen Ansprüchen und vielen weiteren Faktoren ergibt, optimal steuern und nutzen können, dazu erhalten Sie in den Seminaren zahlreiche individuelle Lösungs- und Handlungsvorschläge.

Folgende Angebote gehören zu diesem Themenbereich:

ID 2157 Kommunikation in der Intensivbetreuung und Sanierung	
100% Gesprächserfolg durch die professionelle Anwendung strategischer, taktischer und kommunikativer Muster in der Gesprächsführung, gekonnter Umgang mit unterschiedlichen Gesprächssituationen, Optimierung der sprachlichen Fähigkeiten sowie Stärkung des persönlichen Durchsetzungsvermögens, der Konfliktfähigkeit und Schlagfertigkeit.	
Dozenten RDG Management-Beratungen GmbH Kooperationspartner: Jürgen Nosber, Bad Homburger Inkasso Ilona Gross, Bredemeier by Partners GmbH	
Termine	Anmeldeschluss
201 05.07.2012 - 06.07.2012	06.05.2012
Preis	705,00 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

ID 2159 Professionelle Kommunikation mit Abwicklungskunden	
Dieses Intensiv-Seminar trainiert Sie, die Gesprächsführung konsequent zu übernehmen und sie in jeder Situation beizubehalten. Ihr Ziel ist es, unfaire Gesprächsmuster außer Kraft zu setzen, situativ-schlagfertig zu kontern und den Gesprächsverlauf wieder auf die Zielgerade "Konsens" zu bringen. Sie erlernen, Ängste und Manipulationen Ihres Gegenübers zu erkennen, Gesprächsfallen zu vermeiden und stattdessen zu neutralisieren. Sie führen Ihren Gesprächspartner sicher und konsequent zum gemeinsamen Ziel.	
Dozenten Ilona Gross, Bredemeier by Partners GmbH Jürgen Nosber, Bad Homburger Inkasso	
Termine	Anmeldeschluss
201 02.05.2012 - 03.05.2012	03.03.2012
202 06.11.2012 - 07.11.2012	01.07.2012
Preis	705,00 EUR
Inhaltlich zuständig Werner Ammerl E-Mail: w.ammerl@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2278	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 2156 Workshop 'Konfliktmanagement FKB/Kreditanalyst' - Effizient und kundenfreundlich Kreditgeschäft bearbeiten und entscheiden		
Sie erzielen langfristige Veränderungen im Kommunikationsverhalten in Ihren Tätigkeiten innerhalb der Sparkasse und im Umgang miteinander, mit dem Ziel der deutlichen Verbesserung der eigenen Leistung und der gesamten Arbeitsleistung des Teams.		
Dozenten	Reiner Beutelschies, Dipl. Sparkassenbetriebswirt und hochschulzertifizierter Mediator (Steinbeis), Geschäftsführender Gesellschafter der H&P Consulting und Vorstand der ZMB Zentrum für Mediation und Beratung	
Termine	Anmeldeschluss	
201	21.11.2012 - 22.11.2012	01.07.2012
Preis	415,00 EUR	
Inhaltlich zuständig	Organisatorisch zuständig	
Werner Ammerl	Dagmar Hierold	
E-Mail: w.ammerl@s-akaby.de	E-Mail: d.hierold@s-akaby.de	
Telefon: 0871 504-2278	Telefon: 0871 504-2359	

ID 3230 Optimierte Arbeitsorganisation: Zeitmanagement und Leistungsfähigkeit		
Führungskräfte und Spezialisten erhalten auf der Basis ihrer beruflichen und persönlichen Ziele Impulse zur rationelleren Gestaltung der eigenen Arbeitsweise. Sie erleben den Zusammenhang von Leistung und Gesundheit und entwickeln Strategien zur Sicherung bzw. Verbesserung ihrer dauerhaften Leistungsfähigkeit. Etwa sechs Monate nach dem Seminar wird die Umsetzung der Inhalte an einem Transferitag reflektiert.		
Dozenten	Peter Grieb, SK Mainfranken Würzburg Burkhard Ziegler, SK Mainfranken Würzburg Udo Nörl, Sparkassenakademie	
Termine	Anmeldeschluss	
201 A	28.03.2012 - 30.03.2012	01.02.2012
201 B	22.10.2012 - 22.10.2012	
202 A	23.10.2012 - 25.10.2012	01.07.2012
311 B	04.03.2013 - 04.03.2013	
Preis	770,00 EUR	
Inhaltlich zuständig	Organisatorisch zuständig	
Ralf van Heukelom	Renate Besold	
E-Mail: r.heukelom@s-akaby.de	E-Mail: r.besold@s-akaby.de	
Telefon: 0871 504-2305	Telefon: 0871 504-2349	

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	Organisatorisch zuständig	
Tanja Kunze	Monika Felixberger	
E-Mail: t.kunze@s-akaby.de	E-Mail: m.felixberger@s-akaby.de	
Telefon: 0871 504-2385	Telefon: 0871 504-2233	

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung



Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie



Bildungsprogramm

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 vertrieblischen 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

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

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung



Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie



Bildungsprogramm

ID 2153 Souverän Gespräche mit Firmen- und Gewerbekunden führen - Workshop		
<p>Sie möchten wissen, warum Ihr Kundengespräch nicht rund gelaufen ist? Sie möchten für das nächste schwierige Gespräch gewappnet sein? Anhand von Echtfällen (z.B.: Kreditlinie kürzen/streichen, Stellung von Zusatzsicherheiten, Durchsetzung von Auflagen/Covenants, Kreditablehnung) erhalten Sie eine Analyse der Gesprächssituationen. Auf Basis gemeinsamer Erfahrungen erarbeiten Sie zusammen mit den anderen Teilnehmern und Dozenten praktische Lösungsansätze.</p>		
<p>Dozenten Martina Knyrim Heribert Schwarz, Sparkasse Allgäu</p>		
Termine		Anmeldeschluss
201	27.09.2012 - 28.09.2012	01.07.2012
Preis	460,00 EUR	
<p>Inhaltlich zuständig Thomas Friese E-Mail: t.friese@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2277</p>		<p>Organisatorisch zuständig Dagmar Hierold E-Mail: d.hierold@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2359</p>

ID 2154 Souverän auftreten, beraten und verkaufen: Ihre 'Vier Türöffner zum Erfolg' im Firmen- und Gewerbekundengeschäft- Basisseminar		
<p>Sie treten bereits nach dem Basisseminar spürbar überzeugender auf. Sie erfahren, wie Sie Ihre Persönlichkeit gekonnt einsetzen, um Ihre Geschäftsziele noch effektiver zu erreichen, und welchen Nutzen Ihnen die Erkenntnisse der Gehirnforschung für Ihre Kundenkontakte bieten. Dazu sehen Sie in einem ersten Einblick, wie Sie die vier "Türöffner zum Erfolg" Rhetorik/Dialektik, Etikette, Kleidung und Körpersprache für sich nutzen können und wie diese wirken.</p>		
<p>Dozenten Peter A. Worel, Stilwelt Trainer, Coach und Redner, Buchautor und Experte für überzeugendes Auftreten</p>		
Termine		Anmeldeschluss
201	06.02.2012 - 07.02.2012	09.01.2012
202	08.10.2012 - 09.10.2012	01.07.2012
Preis	565,00 EUR	
<p>Inhaltlich zuständig Thomas Friese E-Mail: t.friese@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2277</p>		<p>Organisatorisch zuständig Dagmar Hierold E-Mail: d.hierold@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2359</p>

ID 2026 Mehr Freiraum für das Finanzkonzept - den eigenen Arbeitsalltag im Firmen- und Gewerbekundensegment optimieren		
<p>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.</p>		
<p>Dozenten Thomas Wölfle, Vertriebs- und Führungscoaching, Wölfle und Partner</p>		
Termine		Anmeldeschluss
201	27.09.2012 - 27.09.2012	01.07.2012
Preis	290,00 EUR	
<p>Inhaltlich zuständig Tanja Kunze E-Mail: t.kunze@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2385</p>		<p>Organisatorisch zuständig Monika Felixberger E-Mail: m.felixberger@s-akaby.de Telefon: 0871 504-2233</p>

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung



Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie



Bildungsprogramm

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

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung



Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie

