



Veranstaltungen für Führungskräfte 2012



Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie



Inhalt

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Praxis zeigt, dass Führungskräfte durch ihr Verhalten die Leistungsbereitschaft und Fähigkeit ihrer gesamten Mitarbeitermannschaft entscheidend beeinflussen. Damit haben Führungskräfte einen enormen Hebel in der Hand, den es zu nutzen gilt.

Bei dieser spannenden Aufgabe unterstützen wir Sie mit Seminaren und Beratungsangeboten, über die wir Sie mit dieser Broschüre informieren.

Gerne bieten wir alle Führungsseminare - individuell angepasst - in Ihrer Sparkasse an. Ebenso stehen wir bereit und diskutieren mit Ihnen, wie Sie die Führungskräfteentwicklung in Ihrem Hause effektiv und wirkungsvoll gestalten können.

Bei der Gestaltung des Seminarangebotes gehen wir anhand folgender Kriterien vor:

Praxisorientierung

Sie arbeiten anhand von Echtfällen und Situationen aus der Führungspraxis der Seminarteilnehmer.

Handlungsorientierung

Sie kommen ins Tun, in Form von Trainingssequenzen, Gruppenarbeit und Fallstudien.

Teilnehmerorientierung

Sie stehen mit Ihren Erwartungen und Wünschen im Mittelpunkt unserer Seminare.

Lösungsorientierung

Sie erhalten von Ihren Seminarkollegen und Trainern konkrete Anregungen und Vorschläge, wie Sie erfolgreicher werden können.

Gerne begrüßen wir Sie auf einem unserer Seminare.

I. Grundlagen der Mitarbeiterführung

a) Führungskompetenz aufbauen

Grundlagen der Führung	5
Erst Kollege - jetzt Vorgesetzter	6
Mitarbeitergespräche führen	7

b) Vertiefung der Führungskompetenz

Situatives Führen	8
Situatives Führen II - Refresher mit Erfahrungsaustausch	9
Konfliktmanagement, Konflikte vermeiden und bewältigen	10
Schwierige personalrechtliche Aspekte in konstruktiven Mitarbeitergesprächen lösen	11
Coaching Skills für Führungskräfte und Personalentwickler	12
Erfolgreich im Team	13
Besprechungsmanagement	14

c) Persönlichkeitsentwicklung

Effektiv Führen	15
Führungspersönlichkeit und Kommunikationsstil	16
Konstruktive Konfliktlösungsstrategien für Führungskräfte	17
Erfolgreich Führen mit Führungskraft	18
„Geht nicht – Gibt's nicht“	19

d) Methodenkompetenz

Optimierte Arbeitsorganisation: Zeitmanagement und Leistungsfähigkeit	20
Sicher und erfolgreich präsentieren	21
Erfolgreich verhandeln - Verhandlungsführung nach dem Harvard-Konzept	22
Werkzeuge des vernetzten Denkens zur Lösung komplexer Probleme	23
PowerReading® - Doppelt so schnell lesen. Garantiert!	24
Rhetorik und Körpersprache	25

II. Führungskräfte am Markt

Aufbau und Weiterentwicklung von Führungskompetenz im Vertrieb	26
Mitarbeitergespräche und Besprechungen im Vertrieb führen	27
Führen über Distanz	28
Veränderungen im Vertrieb emotional kompetent begleiten mit D.I.S.C.	29
Vertriebscoaching mit Emotionaler Intelligenz/D.I.S.C.	30
Coaching und Training in der Vertriebseinheit	31
Führungscamp für Führungskräfte im Vertrieb	32
Seminarreihe „Qualifizierung zum zertifizierten Vertriebscoach“	33
Neue Ideen zur Steigerung des Vertriebs Erfolgs	34
Kundenberaterlehrgang – Transfer für Führungskräfte	35
Führen und Motivieren mit D.I.S.C.®	36
Leistungsstark durch emotionale Intelligenz	37

III. Führen in den Stabs- und Betriebsbereichen

Projekt „Marktorientierung im Stab“	38
Projekt „Führen im Stab“	39

IV. Unternehmensführung und Geschäftsfeldsteuerung

Managementseminar für Obere Führungskräfte	40
Managementforum für Obere Führungskräfte	41

V. Instrumente der Personalentwicklung

Potenzialanalyse 3 „Führung und komplexe Beratung“	42
Förder- und Entwicklungsseminar nach der AC-Methode	43
Führungsstilanalyse (FSA) - Optimierte Führung als Erfolgsfaktor	44
Monitoring zur Reflexion von Führungsleitlinien	45
Individuelles Coaching	46
Training am Arbeitsplatz (TaA)	47
Individuelle Team-Seminare	48
Konfliktmoderation	49
Förderprogramme für Führungsnachwuchskräfte individuell konzipieren und begleiten	50

Alle angegebenen Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung.

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Grundlagen der Führung

Zielgruppe:

Führungskräfte der mittleren Führungsebene, welche sich bisher wenig/kaum mit ihrem eigenen Führungsverhalten auseinandersetzen konnten sowie angehende Führungskräfte, die sich auf ihre künftigen Führungsaufgaben vorbereiten.

Kurzbeschreibung:

Das Seminar vermittelt Führungskräften sowie angehenden Führungskräften wichtige Grundlagen der Mitarbeiterführung und dient als Einstieg in die Beschäftigung mit dem eigenen Führungsverhalten. Die Teilnehmer haben die Chance, ihr Verhalten in verschiedenen Führungssituationen zu reflektieren.

Etwa fünf Monate nach dem Seminarende findet ein Transfertag statt.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Funktionen und Aufgaben einer Führungskraft
- Management-Regelkreis
- Mit Zielen führen (SSZ)
- Kommunikation und Motivation
- Modell des situativen Führens
- Gesprächstechniken
- Arbeiten an aktuellen Problemstellungen der Teilnehmer
- Zielvereinbarungsgespräch
- Aufgabenübertragung
- Fördergespräch
- Konflikt-/Problemlösungsgespräch
- Kritikgespräch

Termine: 07.05.2012 – 10.05.2012
22.10.2012 Transfertag

26.06.2012 – 29.06.2012
08.11.2012 Transfertag

17.10.2012 – 20.10.2012
11.03.2013 Transfertag

Seminargebühr: 915,00 €

ID: 3210

Referenten:

Wolfgang Dötzer
Walter Reuß, Martin Zeilbeck, Sparkassenakademie

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom
Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold
Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Erst Kollege – jetzt Vorgesetzter

Zielgruppe:

Mitarbeiter, die

- vor kurzem befördert worden sind und jetzt Vorgesetzte der früheren Kollegen sind
- kurz davor stehen, die Leitung ihrer Gruppe/ihrer Teams als Vorgesetzter zu übernehmen

Kurzbeschreibung:

Das Seminar wendet sich an Mitarbeiter, die seit kurzem ihre früheren Kollegen führen oder kurz davor stehen, die Leitung ihrer Gruppe zu übernehmen. Sie setzen sich mit ihrer veränderten Rolle als Führungskraft intensiv auseinander, erkennen mögliche Handlungsfelder des Rollenwechsels und planen konkrete Maßnahmen für die Übernahme der neuen Tätigkeit. Das Seminar sollte vor dem Seminar ID 3210 (Grundlagen der Führung) besucht werden.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Erwartungen als Führungskraft erfüllen/Akzeptanz der Kollegen gewinnen
- Los lassen von bisherigen Aufgaben, neue Aufgaben wahrnehmen
- Typische Probleme beim Rollenwechsel und der Umgang damit (z. B. "Du" oder "Sie")
- Delegation und Kritik gegenüber bisherigen Kollegen
- Spezifischen Mitarbeiterängsten begegnen
- Teamprozesse erkennen und gezielt steuern
- Kommunikation in Mitarbeitergesprächen
- Meine Ziele/meine Aufgaben für die ersten/nächsten 100 Tage
- Bilanz nach 100 Tagen

Arbeitsweise:

Kurzvortrag, Einzelarbeit, Gruppenarbeit, Diskussion, Rollenspiele mit Videofeedback, Checklisten, Aktionspläne

Termine: 24.05.2012 – 25.05.2012

18.10.2012 – 19.10.2012

Seminargebühr: 490,00 €

ID: 3216

Referent:

Hans-Rudolf Dorfner, SK Passau

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom

Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold

Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Mitarbeitergespräche führen

Zielgruppe:

Führungskräfte der mittleren Führungsebene.

Kurzbeschreibung:

Im Seminar setzen sich Führungskräfte intensiv mit ihrem eigenen Gesprächsverhalten auseinander. Anhand von Praxisfällen werden typische Mitarbeitergespräche wie Zielvereinbarungs-, Kritik- und Delegationsgespräche trainiert.

Die Inhalte des Seminars ID 3210 „Grundlagen der Führung“ oder vergleichbare Vorkenntnisse sind hilfreich.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Mitarbeitergespräche als Teil der Führungsarbeit
- Kommunikationsgrundlagen für Führungskräfte
- Zielorientierter Aufbau von Mitarbeitergesprächen
- Rückmeldungen zur Orientierung für den Mitarbeiter
- Kritikgespräche zur Optimierung der Leistung
- Konfliktregelungsgespräche zur Verbesserung der Zusammenarbeit im Team
- Zielvereinbarungsgespräche im Rahmen der SSZ

Hinweis:

In den Trainingsrunden werden die persönlichen Fallbeispiele der Teilnehmer bearbeitet und Lösungsalternativen für die Praxis entwickelt.

Termin: 19.03.2012 – 20.03.2012

Seminargebühr: 515,00 €

ID: 3211

Referentin:

Marion Matusche, mm-Training

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom
Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold
Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Situatives Führen

Zielgruppe:

Geschäftsstellen-/Betreuungsgruppenleiter, Gruppenleiter, Abteilungsleiter.
Alle Teilnehmer haben mehrere Mitarbeiter zu führen.

Kurzbeschreibung:

Das Seminar vermittelt Führungskräften die Fähigkeit, ihre Mitarbeiter situativ, d. h. entsprechend ihrem Reifegrad, zu führen. Die dazu benötigten Kompetenzen wie die Einschätzung der Reife von Mitarbeitern, die Auswahl des angemessenen Führungsstils und wirkungsvolle Kommunikationsmuster werden intensiv und praxisnah erarbeitet. Viele Übungen und die Bearbeitung von persönlichen Fällen aus dem aktuellen Führungsalltag zeichnen dieses Seminar aus. In Fallstudien aus der Industrie werden herausfordernde Führungssituationen bearbeitet.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Anwenden von Führungsstilen
- Überzeugung
- Beratung
- Delegation
- Einschätzen der Reife des Mitarbeiters zur Aufgabenbewältigung
- Auswählen des jeweils angemessenen Stils
- Anwenden der richtigen Kommunikationsmodelle
- Problemlösendes Gespräch
- Kritikgespräch
- Schlechte-Nachrichten-Gespräch

Die Lehrmethode ist auf Lernen durch Erfahrung und Beispiele ausgerichtet. Es wird mit Übungen und anhand der Praxissituationen der Teilnehmer gearbeitet. Das Seminar wird mit einem Integrationsplan abgeschlossen.

Termine: 18.06.2012 – 22.06.2012
15.10.2012 – 19.10.2012

Seminargebühr: 1.650,00 €

ID: 3231

Referent:

Dietrich Kretschmar,
Compass Trainer Network

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom
Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold
Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Situatives Führen II - Refresher mit Erfahrungsaustausch

Zielgruppe:

Geschäftsstellen-/Betreuungsgruppenleiter, Gruppenleiter, Abteilungsleiter.
Alle Teilnehmer haben mehrere Mitarbeiter zu führen.

Kurzbeschreibung:

Im Seminar frischen die Teilnehmer ihre Kenntnisse zum "Situativen Führen" auf und bringen sie auf den neuesten Stand. Ein intensiver Erfahrungsaustausch zu schwierigen Praxisfällen im "Situativen Führen", soll Ihnen helfen, aktuelle Situationen neu zu betrachten und Lösungsansätze für schwierige Situationen zu finden. Die Teilnehmer lernen und üben das Formulieren von Zielvereinbarungen im Situativen Führen.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- „Situativ Führen“ Auffrischung & Vertiefung
- Die Führungsstile S1 Dirigieren bis S4 Delegieren
- Einschätzung der Reife des Mitarbeiters zur Aufgabenbewältigung
- Praxisfälle der Teilnehmer
- Zielvereinbarungen im „Situativen Führen“
- „Situatives Führen“ von Teams – gruppendynamische Prozesse

Das Lernen wird durch praxisorientierte Gesprächsübungen und A-B-C-Training unterstützt. Video-Auswertungen und Gruppenfeedback geben wertvolle Hinweise über die persönliche Wirkung und Umsetzung.

Termin: 05.07.2012 – 06.07.2012

Seminargebühr: 665,00 €

ID: 3232

Referent:

Dietrich Kretschmar,
Compass Trainer Network

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom
Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold
Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Konfliktmanagement, Konflikte vermeiden und bewältigen

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Hierarchieebenen.

Die Inhalte des Seminars ID 3210 „Grundlagen der Führung“ oder vergleichbare Vorkenntnisse sind hilfreich.

Kurzbeschreibung:

Das Seminar befähigt Führungskräfte, durch eine sach- und situationsangemessene Gesprächsführung Konflikte zu vermeiden und zu bewältigen. Es werden Hintergründe über die Entstehung von Konflikten und deren rechtzeitige Erkennung aufgezeigt. Anhand praktischer Übungen werden Strategien zur Konfliktlösung erarbeitet und umgesetzt.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Konflikte am Arbeitsplatz
- Das Gespräch als "Konfliktvermeider"
- Das Gespräch als "Konfliktregler"
- Der Konflikt als Entwicklungschance
- Struktur des Konfliktregelungsgesprächs
- Struktur des Mitarbeitergesprächs
- Angemessene Gesprächsleitung
- Konflikt und Hierarchie
- Konfliktmanagement

Die jeweiligen Inhalte werden anhand praktischer Übungen im Seminar umgesetzt und vertieft.

Termin: 03.07.2012 – 04.07.2012

Seminargebühr: 600,00 €

ID: 3215

Referent:

Dr. Dieter W. Allhoff,
Universität Regensburg

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom
Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold
Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Schwierige personalrechtliche Aspekte in konstruktiven Mitarbeitergesprächen lösen

Zielgruppe:

Personalverantwortliche aus dem Personal- und Personalentwicklungsbereich, Führungskräfte.

Kurzbeschreibung:

Sie gewinnen mehr Sicherheit im Umgang mit anspruchsvollen und arbeitsrechtlich relevanten Situationen aus Ihrem eigenen Arbeitsbereich. Im Seminar werden mit Begleitung einer Referentin für Arbeits- und Tarifrecht schwierige Situationen unter arbeitsrechtlichen Aspekten (v. a. arbeitsrechtliche Anforderungen und Konsequenzen) betrachtet und anschließend anhand von Praxisfällen mit geeigneten Kommunikationskonzepten trainiert.

Ziele / Inhalte / Methoden:

Im Seminar werden mit Begleitung einer Referentin für Arbeits- und Tarifrecht schwierige Situationen unter arbeitsrechtlichen Aspekten betrachtet und die in diesem Zusammenhang mit Mitarbeitern zu führenden Gespräche mit geeigneten Kommunikationskonzepten trainiert. Der Schwerpunkt liegt dabei auf dem Training, insbesondere auf den aus dem Arbeitsumfeld der Teilnehmer eingebrachten Praxisfällen

z.B.:

- befristete Arbeitsverträge und Probezeit
- Ermahnung und Abmahnung
- Einforderung von Leistungen
- Direktionsrecht des Arbeitsgebers und Veränderungen im Einsatzbereich
- zweifelhafte Krankenstände, Handlungsmöglichkeiten
- Umgang mit Alkohol im Betrieb
- Kündigung

Termin: 11.10.2012 – 12.10.2012

Seminargebühr: 380,00 €

ID: 4031

Referenten:

Claudia Lechner, SVB
Walter Reuß, Sparkassenakademie

Ansprechpartner:

Walter Reuß
Tel.: 0871 / 504-2285

Renate Besold
Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Coaching Skills für Führungskräfte und Personalentwickler

Zielgruppe:

Personalentwickler und Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Das Seminar wendet sich an Personalentwickler und Führungskräfte, die mit Hilfe von Coaching Mitarbeiter zu selbstständigen Problemlösungen und Höchstleistungen führen wollen. Ziel ist es, sich mit eigenen Vorschlägen zurückzuhalten und die Lösungskompetenz der Mitarbeiter zu nutzen. Das dazu benötigte Know-how wird anhand von Fallstudien und Praxisfällen der Teilnehmer erarbeitet.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Wie ist Coaching als Führungsinstrument einzuordnen?
- Chancen/Grenzen des Coaching durch den Vorgesetzten
- Abgrenzung zu Training am Arbeitsplatz
- Coaching im Rahmen des Situativen Führens
- Struktur eines Coaching-Gesprächs
- Konkretisierende und klärende Fragen
- Hypothetische Fragen
- Wirkanalyse
- Intensive Übungen
- Rollenspiele
- eigene Coachingfälle der Teilnehmer

Termin: 17.07.2012 – 19.07.2012

Seminargebühr: 630,00 €

ID: 3660

Referent:

Ralf van Heukelom, Sparkassenakademie

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom
Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold
Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Erfolgreich im Team

Zielgruppe:

Effiziente Führung ist nicht selbstverständlich und betrifft auch die Leistungsfähigkeit des gesamten Teams. Wir wenden uns an Personalentwickler und Führungskräfte, die die Arbeitsfähigkeit ihres Teams spürbar voranbringen wollen.

Kurzbeschreibung:

Personalentwickler und Führungskräfte lernen, wie sie Teams in ihrer Entwicklung unterstützen können. Sie erwerben Wissen über die Entwicklung von Teams und bekommen effizientes Handwerkszeug vermittelt. Sie kennen die Grenzen ihrer Einflussmöglichkeiten und wissen, welche Unterstützung möglich ist. Im Seminar entwickeln die Teilnehmer eine individuelle Vorgehensweise, um die Leistungsfähigkeit von Teams zu erhöhen.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Teamleistung und Produktivität
- Was hat Teamarbeit mit Erfolg zu tun?
- Wie kann Teamarbeit die Führungsebene entlasten?
- Voraussetzungen für erfolgreiche Teams
- Welche Zusammensetzung von Teams verspricht Erfolg?
- Die Entwicklung des Teams
- Wo steht Ihr Team? Eine Standortbestimmung
- Wie findet ein Team seine Identität?
- Wie können Sie als Vorgesetzter die Zusammenarbeit im Team verbessern?
- Wie holen Sie konstruktives Feedback für Ihr Team ein?
- Arbeitsmethoden
- Bearbeitung von Teamsituationen der Teilnehmer

Termin: 24.05.2012 – 25.05.2012

Seminargebühr: 545,00 €

ID: 3662

Referent:

Walter Reuß, Sparkassenakademie

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom
Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold
Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Besprechungsmanagement

Zielgruppe:

Mitarbeiter, die Besprechungen vorbereiten, leiten oder diese teilnehmend mitgestalten sowie Moderatoren von Arbeitskreisen und Projektgruppen.

Kurzbeschreibung:

Das Seminar vermittelt Führungskräften sowie Moderatoren von Arbeitsgruppen umfangreiche Kenntnisse zur zielorientierten Gestaltung von Besprechungen. Dabei setzen die Teilnehmer wirkungsvolle Moderationstechniken ein. Der Schwerpunkt liegt bei praktischen Übungen und der Auseinandersetzung mit dem eigenen Besprechungsverhalten.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Vorbereitung, Aufbau und Ablauf von Besprechungen
- Konferenztechnik und Protokollführung
- Konstruktive Erarbeitung von Lösungen
- Moderationstechniken gezielt einsetzen
- Gewinnbringendes Kommunikationsverhalten
- Steuerung von Gesprächsabläufen
- Themenzentrierte Interaktion

Termin: 07.05. – 08.05.2012

Seminargebühr: 580,00 €

ID: 3212

Referent:

Dr. Dieter W. Allhoff
Universität Regensburg

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom
Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold
Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Effektiv Führen

Zielgruppe:

Die Rahmenbedingungen der Führung verändern sich erheblich; die Strukturen in Sparkassen werden auf Effektivität durchforstet.

Das Seminar unterstützt Führungskräfte, die vor diesem Hintergrund sich und ihre Rolle als Vorgesetzte kritisch hinterfragen und an Verbesserungen arbeiten wollen.

Kurzbeschreibung:

Die Persönlichkeit einer Führungskraft ist ein entscheidendes Erfolgskriterium, um in Teams und Unternehmen höchste Leistungsfähigkeit zu erreichen. In diesem Seminar setzen sich die Teilnehmer mit ihrer Persönlichkeitsstruktur und deren Wirkung konstruktiv auseinander. Daraus können konkrete Konsequenzen für die jeweilige Führungspraxis abgeleitet werden. Es wird an Führungssituationen aus der Praxis der Teilnehmer gearbeitet.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Effektivität in der Führung
- Die Persönlichkeit der Führungskraft
- Zu welchem Führungsverhalten neigen Sie durch Ihre Persönlichkeit?
- Woran müssen Sie arbeiten, um effektiver zu führen?
- Wie können Ihre Mitarbeiter eingebunden werden?
- Wie schätzen Sie den Reifegrad Ihrer Mitarbeiter ein?
- Wie nutzen Sie Zielvereinbarungen zu „kraftvollem Führen“?

Ein Teil der Teilnehmer kann ein Coaching-Gespräch zu einer schwierigen Situation als Herausforderung nutzen.

Termin: 18.10.2012 – 19.10.2012

Seminargebühr: 545,00 €

ID: 3661

Referentin:

Edith Achatz, SK Amberg - Sulzbach

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom
Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold
Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Führungspersönlichkeit und Kommunikationsstil - Einführungsseminar zur Transaktionsanalyse

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Hierarchien, die sich in ihrem eigenen Verhalten mit ihrer Persönlichkeit auseinandersetzen wollen, um als Führungskraft wirkungsvoller zu sein.

Kurzbeschreibung:

Die Arbeitswelt ist im ständigen Wandel begriffen. Besonders beim wichtigsten Faktor, dem Menschen, nehmen die Reibungspunkte zu. Wie gehe ich im Arbeitsalltag mit Kollegen, Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kunden richtig um? Wie gestalte ich aktive Beziehungen?

Dieser Baustein behandelt schwerpunktmäßig die eigene Führungspersönlichkeit und ihre Auswirkung auf die Gesprächsführung. Die Teilnehmer lernen, unterschiedliche menschliche Verhaltensweisen zu erkennen und zu erklären. Damit können sie schwierige Führungs- und Gesprächssituationen effizienter und zielführender gestalten.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Die Wirkung des eigenen Kommunikationsstils anhand des Konzeptes der "Ich-Zustände" kennen lernen und verbessern.
- Die Auswirkungen der eigenen Persönlichkeitsstruktur auf das Führungsverhalten analysieren (Egogramm).
- Die Lösung von Führungsaufgaben mit Hilfe der Modelle der Transaktionsanalyse.
- "Das Fass läuft über" - Der richtige Umgang mit psychologischen Rabattmarken.
- Praxisfälle der Teilnehmer, Rollenspiele und Übungen

Das Modell der Transaktionsanalyse von Eric Berne stellt den theoretischen Hintergrund des Seminars dar. Es verdeutlicht den Teilnehmern die Klippen und Knackpunkte in den jeweiligen Situationen und bietet ihnen Alternativen zu eingeschliffenen Verhaltensweisen. Hinterfragt wird dabei immer die eigene Persönlichkeit als Ausgangspunkt allen aktiven und passiven Handelns.

Termin: 28.03.2012 – 30.03.2012

Seminargebühr: 590,00 €

ID: 3245

Referent:

Norbert Bickel, SK Mittelfranken-Süd

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom
Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold
Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Konstruktive Konfliktlösungsstrategien für Führungskräfte - Führungskräftequalifizierung mit den Konzepten der Transaktionsanalyse

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Hierarchien, die Konflikte besser verstehen und durch ihr Verhalten lösen wollen.

Der Besuch des Seminars ID 3245 „Führungspersönlichkeit und Kommunikationsstil - Einführungsseminar zur Transaktionsanalyse“ oder vergleichbarer Seminare ist von Vorteil, aber nicht Bedingung.

Kurzbeschreibung:

Konflikte und alltägliche "Bürospielchen" sind oftmals die Ursache für Ineffizienz und schlechte Stimmung in Arbeitsgruppen. Sie drücken auf die Motivation der Mitarbeiter, führen zu schlechten Leistungen und strahlen auf andere Einheiten und Kunden aus.

In diesem Baustein setzen sich die Teilnehmer mit den Ursachen von Konflikten und Manipulationen auseinander. Sie lernen, Konflikte als zwangsläufig auftretende Phasen jeder echten Kooperation zu akzeptieren und erarbeiten auf der Basis von transaktionsanalytischen Konzepten konstruktive Problemlösungen.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Welche störenden psychologischen "Bürospiele" gibt es?
- Wie erkenne ich diese am besten schon vorher?
- Nach welchem Muster laufen sie immer wieder ab?
- Wie kann ich mit Schwierigkeiten dieser Art im Führungsalltag besser umgehen?
- Warum spielen wir überhaupt mit?
- Welche inneren Antriebe machen mich selbst zum Spieler?
- Wie kann ich aus Spielen aussteigen, welche Alternativen gibt es?
- Praxisfälle der Teilnehmer, Rollenspiele und Übungen

Termin: Seminarangebot wieder 2013

Seminargebühr: siehe Gebührentableau
2013

ID: 3247

Referent:

Norbert Bickel, SK Mittelfranken-Süd

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom
Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold
Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Erfolgreich Führen mit Führungskraft - Führungskräftequalifizierung mit den Konzepten der Transaktionsanalyse

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Hierarchien, die sich mit der Bedeutung ihrer praktizierten Zuwendungsmuster für ihren Führungserfolg konstruktiv auseinandersetzen wollen.

Der Besuch des Seminars ID 3245 „Führungspersönlichkeit und Kommunikationsstil - Einführungsseminar zur Transaktionsanalyse“ oder vergleichbarer Seminare ist von Vorteil, aber nicht Bedingung.

Kurzbeschreibung:

Erfolgreich Führen heißt mit Mitarbeitern so umgehen, dass sie eine erwartete Leistung erbringen. Dies setzt Vertrauen, Offenheit und Eindeutigkeit in die Menschen und bei der Führungsarbeit voraus. Diese Fähigkeiten sind jedoch weniger das Ergebnis von Lernprozessen als vielmehr das Ergebnis eines gesunden Selbstwertempfindens und Selbstvertrauens. Unser (Führungs-) Verhalten wird dabei stark vom Umgang mit unseren Bedürfnissen nach Zuwendung und Anerkennung (Strokehunger) bestimmt.

In diesem Baustein geht es um unsere angemessenen und unangemessenen Zuwendungsmuster bei der Gestaltung unserer Beziehungen. In welchem Zusammenhang stehen unsere gelernten Zuwendungsmuster zu unserem praktizierten (Führung-) Verhalten? Nehmen wir unsere eigenen Bedürfnisse nach Anerkennung und Zuwendung (Strokes) ernst und wie verhalten wir uns, wenn wir zu wenig davon bekommen?

Das transaktionsanalytische Konzept der Zuwendung und Anerkennung (Strokekonzept) beschreibt die Tragweite der zugrunde liegenden Erkenntnisse und ihre Bedeutung für die Motivationsarbeit von Führungskräften.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Das transaktionsanalytische Konzept der Zuwendung und Anerkennung (Strokes) kennenlernen.
- Die Relevanz für die eigene Persönlichkeit und das damit verbundene Führungsverhalten kennenlernen.

Termin: 20.09.2012 – 21.09.2012

Seminargebühr: 430,00 €

ID: 3248

Referent:

Norbert Bickel, SK Mittelfranken-Süd

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom
Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold
Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

„Geht nicht – Gibt's nicht“

Zielgruppe:

Führungskräfte, die Mitarbeiter dabei unterstützen, Herausforderungen anzunehmen und erfolgreich zu bewältigen. Mitarbeiter, die ihre Leistungsfähigkeit verbessern wollen.

Kurzbeschreibung:

Die Veränderungsgeschwindigkeit und -intensität in der Bankenwelt nimmt ständig zu. Nur wenn es gelingt, Zutrauen in die eigene Leistungsfähigkeit zu haben und Neues mit Energie und Kraft anzupacken, können wir im Wettbewerb bestehen. Im Seminar lernen die Teilnehmer hierzu neue Wege kennen. Sie erfahren, wie sie Denkblockaden und die Angst vor Fehlern abbauen können. Sie erleben, wie sie die dadurch frei werdende Energien nutzen können um erfolgreicher zu agieren und scheinbar Unmögliches zu schaffen.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Freisetzung innerer Kräfte durch den Abbau von Denkblockaden
- Herausforderungen annehmen und persönliche Grenzen überwinden
- Wünsche in konkrete Ergebnisse verwandeln
- Die Möglichkeiten der eigenen Vorstellungskraft für den Erfolg nutzen
- Mit Visionen und Zielen das innere Navigationssystem nutzen
- Verantwortung übernehmen statt Ausreden finden
- Angst in Mut und Entscheidungskraft verwandeln
- Probleme = Schlüssel zur Weiterentwicklung

Termin: 26.11.2012

Seminargebühr: 400,00 €

ID: 3233

Referent:

Thomas Baschab,
managementtraining

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom
Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold
Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Optimierte Arbeitsorganisation: Zeitmanagement und Leistungsfähigkeit

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Hierarchieebenen, insbesondere mittlere Führungskräfte und Spezialisten wie Individual- oder Firmenkundenbetreuer.

Kurzbeschreibung:

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 Transfertag reflektiert.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Definition der beruflichen und persönlichen Ziele
- Arbeiten und Aufgaben sinnvoll planen
- Tagesplanung Ziel gerichtet umsetzen
- Prioritäten setzen
- Delegationsmöglichkeiten und -techniken
- Rationelle Arbeitsplatzorganisation
- Die gewonnene Zeit verwenden, um neue Ziele zu planen und zu realisieren
- Outlook und elektronische Terminplaner als Hilfsmittel
- Gesundheit als Faktor beruflicher Leistungsfähigkeit
- Stress, Stressbewältigung und Regeneration
- Balancing, Wellness
- (Konzentrativ) Entspannungstechniken
- Gesundheitsorientiertes Bewegungstraining
- Überprüfung des eigenen Arbeitsverhaltens

Termine: 28.03.2012 – 30.03.2012
22.10.2012 Transfertag
23.10.2012.- 25.10.2012
04.03.2013 Transfertag

Seminargebühr: 770,00 €

ID: 3230

Referenten:

Peter Grieb, Burkhard Ziegler
SK Mainfranken Würzburg
Udo Nörl, Sparkassenakademie

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom
Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold
Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Sicher und erfolgreich präsentieren

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Hierarchieebenen sowie Mitarbeiter, welche mit Präsentationsaufgaben betraut sind (z. B. Präsentationen vor Kunden, Leitung von Arbeitskreisen, Workshops, Präsentation von Marktanalysen, Ergebnissen, S-Datenservice-Berater etc.).

Kurzbeschreibung:

Die Teilnehmer können komplexe Sachverhalte mit wirkungsvollen Methoden anschaulich darstellen und so Arbeitsergebnisse und Verfahrensvorschläge effektiver präsentieren. Sie lernen Techniken kennen, mit deren Hilfe sie komplexe Themen verständlich und einprägsam transportieren. Neben dem sicheren Auftreten vor Gruppen lernen die Teilnehmer, auch bei kritischen Fragen und Einwänden von Zuhörern konsensorientiert zu reagieren.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Effiziente und verständliche Darstellung komplexer Sachverhalte
- Zielplanung und inhaltliche Strukturierung von Präsentationen
- Verständlich und überzeugend sprechen
- Lampenfieber abbauen und mit der Aufregung umgehen
- Selbstbewusstes und rhetorisch kompetentes Auftreten
- Auch bei kritischen Fragen und Einwänden von Zuhörern gut reagieren
- Wirkungsvolle Gestaltung von Präsentationen und Sicherheit im Umgang mit verschiedenen Medien (z.B. Pinwand, Metaplan, Flipchart, PowerPoint)

Die Seminarinhalte werden gleich geübt und ausprobiert. Eine eigene Präsentation aus dem Arbeitsalltag wird kreiert bzw. perfektioniert.

Termin: 24.09.2012 – 25.09.2012

Seminargebühr: 560,00 €

ID: 3213

Referent:

Christian Gegner, Universität Regensburg

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom
Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold
Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Erfolgreich verhandeln – Verhandlungsführung nach dem Harvard-Konzept

Zielgruppe:

Führungskräfte, die die Strategien ihrer Verhandlungsführung erweitern wollen.

Kurzbeschreibung:

Bei der Gestaltung der Zusammenarbeit zwischen Abteilungen, externen Geschäftspartnern, Personalrat und Mitarbeitern entscheidet die Art der Verhandlungsführung oft über den Erfolg der Gespräche.

In diesem Seminar lernen Sie die Grundlagen des Harvard-Konzeptes kennen:

Sachbezogenes Verhandeln unterstützt längerfristige Geschäftsbeziehungen und hilft aus verfahrenen Verhandlungssituationen. Sie erfahren, wie Sie sich auf Verhandlungen vorbereiten und diese zielgerichtet und professionell durchführen können. Das Ziel lautet: Klar in der Sache - respektvoll zum Menschen.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Warum ist es sinnvoll, den Menschen und die zu verhandelnde Situation getrennt zu sehen?
- Wie gelingt es, gemeinsame Interessen zu finden statt um Positionen zu feilschen?
- Wie können Lösungsmöglichkeiten zum beiderseitigen Vorteil entwickelt werden?
- An welchen objektiven Kriterien lässt sich das Verhandlungsergebnis messen?
- Welche Argumentationsstrategie setze ich ein, um meinen Gesprächspartner zu überzeugen?
- Wie gehe ich souverän mit Einwänden um?

Es wird mit Fallstudien und Rollenspielen gearbeitet.

Termin: 08.10.2012 – 09.10.2012

Seminargebühr: 695,00 €

ID: 3636

Referentin:

Ulrike Riel-Konrad

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom

Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold

Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Werkzeuge des vernetzten Denkens zur Lösung komplexer Probleme

Zielgruppe:

Obere Führungskräfte sowie Mitarbeiter der mittleren Führungsebene, die sich auf die Übernahme höherer Führungsverantwortung vorbereiten.

Kurzbeschreibung:

Das Seminar wendet sich an Obere Führungskräfte, die beispielsweise in Projekten oder in der Strategiearbeit mitwirken. Die Teilnehmer lernen wirksame Methoden anzuwenden, mit denen komplexe Probleme systematisch angegangen und gelöst werden können. Dabei stellt die Suche und Bewertung von Handlungsalternativen vor dem Hintergrund unterschiedlicher (oftmals ressortegoistischer) Interessenslagen einen Schwerpunkt dar.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Die Methodik des vernetzten Denkens
- Wie erkenne ich die relevanten Einflussfaktoren einer Problemsituation?
- Analyse und Bewertung von Einflussgrößen
- Wie erkenne ich die wechselseitigen Zusammenhänge zwischen Einflussfaktoren?
- Suche und Bewertung Handlungsalternativen
- Wie erkenne ich die strategischen Erfolgspotentiale einer Problemsituation?
- Umsetzung strategischer Vorgaben
- Wie wähle ich die für die jeweilige Problemsituation adäquaten strategischen Verhaltensweisen aus?

Termin: 12.11.2012 – 13.11.2012

Seminargebühr: 630,00 €

ID: 3650

Referent:

Professor Dr. Rolf Karbach,
Hochschule Zwickau

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom
Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold
Tel.: 0871 / 504-2349

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

PoweReading® - Doppelt so schnell lesen. Garantiert!

Zielgruppe:

Führungskräfte und Spezialisten, die Informationen schneller bewältigen und somit Zeit einsparen möchten.

Kurzbeschreibung:

In diesem Training lernen Sie ein bewährtes Schritt-für-Schritt-System kennen, das eine erhebliche Steigerung Ihrer persönlichen Lesegeschwindigkeit garantiert. Eine Seminarstudie hat gezeigt: 1378 Teilnehmer erzielten durchschnittlich eine Temposteigerung von 124,5% bei 4% höherem Textverständnis. Gestaltet wird das Seminar von Herrn Zach Davis, Autor des Buchs: "PoweReading - Informationswelle nutzen, Zeit sparen, Effektivität steigern". Dieses Seminar können Sie gerne auch als Inhouse-Veranstaltung buchen.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Standortbestimmung: Geschwindigkeit und Textverständnis
- Den Lesebremsen Nr. 1 ausräumen
- Die Augenkontrolle verbessern
- Die Blickspanne voll nutzen und erweitern
- Bedingungen für eine gute Konzentration
- Freude am Lesen auch bei trockenen Texten
- Zielorientierte Selektion der relevanten Informationen
- Techniken für unterschiedliche Textarten
- Gehirn- und gedächtnisgerechte Notizen

Termin: 09.07.2012

Seminargebühr: 300,00 €

ID: 3229

Referent:

Zach Davis, Bestseller-Autor

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom

Tel.: 0871 / 504-2305

Elke Tschochner

Tel.: 0871 / 504-2237

I. Grundfragen der Mitarbeiterführung

Rhetorik und Körpersprache

Zielgruppe:

Führungskräfte und Mitarbeiter, die an ihrer Rhetorik und Körpersprache arbeiten möchten.

Kurzbeschreibung:

Führungskräfte sind häufig in Situationen, ob in Besprechungen, Diskussionen oder Vorträgen, in denen es darauf ankommt, Menschen zu überzeugen - sie für sich zu gewinnen. Im Seminar lernen die Teilnehmer, wie sie durch den gezielten Einsatz von Rhetorik und Körpersprache ihr Publikum erreichen. Sie trainieren professionelle Methoden der Dialektik, um auch schwierige Diskussionen sicher und selbstbewusst zu führen. Sie lernen sachliche und persönliche Angriffe zu unterscheiden und souverän damit umzugehen.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Bestandsaufnahme: Eigenwahrnehmung, Fremdwahrnehmung, Wunschbild
- Rhetorik – Stimme und Sprache als Handwerkszeug
- Verständlichkeit als Grundvoraussetzung für Wirkung
- Verhärtete und festgefahrene Standpunkte verhindern
- Mit emotionalen und rationalen Widerständen gewinnend umgehen
- Körpersprachliche Signale verstehen und einsetzen
- Haltung und Blickkontakt – Sicherheit ausstrahlen
- Lampenfieber positiv nutzen

Termin: 25.06.2012 – 26.06.2012

Seminargebühr: 670,00 €

ID: 3214

Referentin:

Ulrike Riel-Konrad

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom

Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Besold

Tel.: 0871 / 504-2349

II. Führungskräfte am Markt

Aufbau und Weiterentwicklung von Führungskompetenz im Vertrieb

Zielgruppe:

Das Seminar richtet sich an angehende und etablierte Führungskräfte im Markt von mittleren und größeren Geschäftsstellen, Betreuungsgruppen oder von Teilmärkten/Marktbereichen. Die Teilnehmer wollen ihr Führungsverhalten aufbauen bzw. reflektieren und zukünftig noch professioneller ausüben.

Kurzbeschreibung:

Sie gewinnen in diesem Seminar einen Überblick über die Aufgaben einer Führungskraft im Hinblick auf Steuerung der Vertriebseinheit und Führung der Mitarbeiter. Sie arbeiten fallorientiert mit Ihren Seminarkollegen Lösungen für konkrete Führungs- und Steuerungssituationen in der Praxis aus. Dieses Seminar ist für junge Führungskräfte, die ihre Führungskompetenz aufbauen möchten, genauso geeignet wie für erfahrene Führungskräfte, die ihr Führungswissen aktualisieren und erweitern wollen.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Spezielle Aufgaben und Anforderungen an eine Führungskraft im Markt heute und morgen
- Aspekte der Vertriebssteuerung und Vertriebsaktivitätenplanung auf Geschäftsstellen-Teilmarktebene
- Zielarten, Zielkontrolle und Zielvereinbarungsprozeß
- Die Führungskraft im Spannungsfeld Geschäftspolitik - Mitarbeiter - Kunde
- Einschätzung des eigenen Führungsstils
- Erfolgversprechende Führungsstile zur Führung einer Vertriebseinheit
- Abhängigkeit von Verkaufserfolg und Führungsverhalten
- Doppelbelastung des Geschäftsstellenleiters: Führungskraft und Verkäufer
- Mitarbeitermotivation unter Berücksichtigung der besonderen Herausforderungen des Marktes
- Bearbeitung von Praxisfällen

Termine: 19.03.2012 – 21.03.2012
10.09.2012 – 12.09.2012

Seminargebühr: 525,00 €

ID: 2610

Referent:
Wolfgang Scherer

Ansprechpartner:
Rainer Kernstein
Tel.: 0871 / 504-2298
Rosemarie Wendt
Tel.: 0871 / 504-2274

II. Führungskräfte am Markt

Mitarbeitergespräche und Besprechungen im Vertrieb führen

Zielgruppe:

Das Seminar richtet sich an angehende und etablierte Führungskräfte im Markt von mittleren und größeren Geschäftsstellen, Betreuungsgruppen oder von Teilmärkten/Marktbereichen. Die Teilnehmer wollen künftig Mitarbeitergespräche und Teambesprechungen noch professioneller führen und gestalten. Der Bewältigung von Konfliktsituationen kommt dabei eine besondere Bedeutung zu.

Kurzbeschreibung:

Wie kommuniziere ich am besten mit Mitarbeitern, damit Aussagen wie "Da haben Sie mich falsch verstanden" oder "Das habe ich nicht so gemeint" der Vergangenheit angehören? Sie erhalten Antworten auf grundsätzliche Fragen der Kommunikation, für eine sinnvolle Gliederung von Mitarbeitergesprächen und für das Führen von besonders schwierigen Mitarbeitergesprächen. In einer gesonderten Lerneinheit trainieren Sie, Teambesprechungen effizient und zielorientiert zu führen, um damit den Verkaufserfolg des Teams positiv zu beeinflussen.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Werkzeuge erfolgreicher Kommunikation mit Mitarbeitern
- Gesprächstraining
- Regelung von Konflikten im Team, z.B. Verteilung von Leistungsprämien, Geschäftsanbahnung und Abschluss, Zusammenarbeit Service-Beratung, Einzelkämpfer versus Teamgedanken
- Teambesprechungen in der Geschäftsstelle leiten und moderieren

Termine: Termine werden individuell mit der Sparkasse vereinbart.

Seminargebühr: Wir erstellen ein individuelles Angebot

ID: 2620

Referenten:
Dozenten der Sparkassenakademie

Ansprechpartner:
Rainer Kernstein
Tel.: 0871 / 504-2298
Rosemarie Wendt
Tel.: 0871 / 504-2274

II. Führungskräfte am Markt

Führen über Distanz

Zielgruppe:

Führungskräfte im Vertrieb, die auf mehrere Standorte verteilte Mitarbeiter oder Teams führen.

Kurzbeschreibung:

Sie sind bereits erfahren in der Mitarbeiterführung und Ihnen werden z.B. im Zuge von Umstrukturierungen (Regionalführungsmodell) die Verantwortung eines oder mehrere Vertriebsteams zusätzlich übertragen. Die zunehmende Führungsspanne und die neue Aufgabe, Mitarbeiter auf Distanz direkt zu führen, stellen neue Herausforderungen dar. Mit diesem Seminar erhalten Sie sowohl Input, als auch die Möglichkeit des Austausches unter gleichgesinnten Kollegen, um sich für diese Aufgabe zu professionalisieren.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Die Basis eines funktionierenden Teams
 - Rollen und Verantwortlichkeiten klären
 - WIR-Gefühl entwickeln
 - Verständnis für ein gemeinsames Ziel erreichen
 - Normen und Regeln vereinbaren
 - aktive Führung leben
 - Interaktion gestalten
- Herausforderungen bei der Führung über Distanz
 - Kommunikation auf Distanz
 - Arbeitsorganisation
 - Teamzusammengehörigkeit fördern
 - Qualität der Führung
- Austausch von Erfahrungen und Erkenntnissen

Termine: 22.03.2012 – 23.03.2012

Seminargebühr: 425,00 €

ID: 2612

Referent:
Wolfgang Scherer

Ansprechpartner:
Rainer Kernstein
Tel.: 0871 / 504-2298

Rosemarie Wendt
Tel.: 0871 / 504-2274

II. Führungskräfte am Markt

Veränderungen im Vertrieb emotional kompetent begleiten mit D.I.S.C.

Zielgruppe:

Führungskräfte des Marktes (Marktbereichsleiter, Geschäftsstellenleiter, Teamleiter etc.), die ihre eigene Einstellung und die Verhaltensreaktionen der Mitarbeiter in Zeiten des Wandels analysieren wollen, um daraus Strategien im Change Management zu entwickeln.

Kurzbeschreibung:

"In einer sich so schnell verändernden Welt muss man selbst zu Veränderungen bereit sein. Wer nichts verändern will, wird am Ende auch das verlieren, was er unbedingt bewahren möchte."

Sie analysieren anhand des D.I.S.C.-Persönlichkeitsprofils ihre Absichten als Führungskraft und erarbeiten erfolgreiche Strategien zum Umgang mit Wandel. Es gelingt Ihnen dadurch mehr, Minderleister im Team zu aktivieren und dadurch ein Hochleistungsteam zu formen.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Das D.I.S.C.-Persönlichkeitsprofil
- Analyse der eigenen Einstellung und der Absichten als Führungskraft
- Reflexion von Verhaltensreaktionen der Mitarbeiter
- Motivation von Mitarbeitern, die Veränderungen ablehnen und mit Leistungsabfall reagieren
- Strategien zum Umgang mit Wandel

Termin: Termine werden individuell mit der Sparkasse vereinbart.

Seminargebühr: Wir erstellen ein individuelles Angebot

ID: 2685

Referentinnen:

Renate Wittmann, persolog GmbH
Carmen Vilsmeier, Sparkassenakademie

Ansprechpartner:

Carmen Vilsmeier
Tel.: 0871 / 504-2369

Rosemarie Wendt
Tel.: 0871 / 504-2274

II. Führungskräfte am Markt

Vertriebscoaching mit Emotionaler Intelligenz/D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier)

Zielgruppe:

- Führungskräfte des Marktes (Marktbereichsleiter, Geschäftsstellenleiter etc.)
- Nachwuchsführungskräfte
- hauptamtliche Vertriebscoaches

Kurzbeschreibung:

Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, das eigene Selbstverständnis als "coachingende Führungskraft" zu stärken und praktikable Interventionen kennen zu lernen, um Ihre Mitarbeiter leistungsstärker zu machen. Sie erarbeiten Gesprächsstrategien für das Einzelcoaching und Methoden für das Teamcoaching.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Grundvoraussetzungen für ein erfolgreiches Vertriebscoaching
- Selbstreflexion anhand des D.I.S.C.-Persönlichkeitsmodells
- Typische Eckpfeiler im Coachingsprozess:
 - Sinn, Nutzen und Ablauf
 - Vorbereitungsgespräch
 - Beobachtungskriterien
 - Wirksames Feedbackgespräch
 - Nachbereitung
- Coaching- und Fragetechniken
- Typgerechtes Führungsverhalten in Coachingsituationen

Termin: 21.03.2012 – 23.03.2012

Seminargebühr: 815,00 €

ID: 2686

Referent:

Joachim Wittig, praxistraining-live

Ansprechpartner:

Carmen Vilsmeier
Tel.: 0871 / 504-2369

Rosemarie Wendt
Tel.: 0871 / 504-2274

II. Führungskräfte am Markt

Coaching und Training in der Vertriebseinheit

Zielgruppe:

Das Seminar richtet sich an angehende und etablierte Führungskräfte im Markt von mittleren und größeren Geschäftsstellen, Betreuungsgruppen oder von Teilmärkten/Marktbereichen. Die Teilnehmer verstehen Ihre Rolle als "Spielertrainer" und/oder Coach und damit als Personalentwickler vor Ort.

Kurzbeschreibung:

Als Führungskraft im Markt müssen Sie heute mehr denn je in der Lage sein, die Verkaufs- und/oder die Führungspotenziale Ihrer Mitarbeiter zu erkennen und zu entwickeln.

In diesem Seminar lernen Sie die dafür notwendigen Techniken des Coachings und Trainings am Arbeitsplatz kennen und wenden diese in speziellen Verkaufs- und Beratungssituationen sofort an. Grundkenntnisse zur Mitarbeiterführung und zur Führung von Mitarbeitergesprächen setzen wir voraus.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Die Führungskraft im Markt als "Spielertrainer" ihres Teams
- Aufgaben der Führungskraft als "Personalentwickler" vor Ort
- Personalentwicklung vor Ort durch Coaching, Training am Arbeitsplatz und Feedback
- Trainieren von Coaching-Gesprächen; Steuerung des Coaching-Prozesses
- Verhaltensziele als Bestandteil des Zielsystems in der Vertriebseinheit
- Motivationsfaktoren
- Potenziale, Fähigkeiten, Neigungen und die beruflichen Ziele des Mitarbeiters kennen und erkennen

Termine: 02.07.2012 – 04.07.2012

Seminargebühr: 525,00 €

ID: 2630

Referent:

Manfred Heuer,
SK Mainfranken Würzburg

Ansprechpartner:

Carmen Vilsmeier
Tel.: 0871 / 504-2369

Rosemarie Wendt
Tel.: 0871 / 504-2274

II. Führungskräfte am Markt

Führungscamp für Führungskräfte im Vertrieb

Zielgruppe:

Führungskräfte im Vertrieb

Kurzbeschreibung:

Sie haben mehrere Jahre Führungserfahrung "auf dem Buckel" und möchten nicht mehr Zeit in grundsätzliche Führungsmodelle investieren? Gerade diese etablierten Führungskräfte haben aktuelle große Herausforderungen zu meistern. In unserem Führungscamp haben Sie die Möglichkeit, unter Gleichgesinnten erprobte Praxismodelle auszutauschen und neue Impulse für Ihre Führungstätigkeit mitzunehmen.

Ziele / Inhalte / Methoden:

Die Inhalte werden durch die Teilnehmer im Seminar bestimmt.

Mögliche Inhalte können beispielsweise sein:

- Wie erreiche ich eine persönliche Identifikation mit meiner Aufgabe? Wie kann ich das auf meine Mitarbeiter übertragen?
- Teamgeist oder wie kann ich "das Feuer anzünden" und möglichst "lange brennen" lassen
- Wie sieht eine optimale Ressourcenplanung aus?
- Verbindliche Führung oder was tue ich, wenn Vereinbarungen "mal wieder" nicht eingehalten werden?
- Konsequentes Handeln - ein inflationärer Begriff oder was bedeutet das konkret am Beispiel?
- Lob und Anerkennung - der 1-Minuten-Manager
- Begeisterung und Einstellung zu Höchstleistung oder wie motiviere ich meine Leistungsträger?
- Mein nächstes anspruchsvolles Mitarbeitergespräch simulieren...

Termin: 18.06.2012 – 19.06.2012

Seminargebühr: 665,00 €

ID: 2611

Referenten:

SYNK-GROUP

Ansprechpartner:

Rainer Kernstein

Tel.: 0871 / 504-2298

Rosemarie Wendt

Tel.: 0871 / 504-2274

II. Führungskräfte am Markt

Seminarreihe „Qualifizierung zum zertifizierten Vertriebscoach“

Zielgruppe:

Vertriebsführungskräfte, deren Aufgabe Vertriebscoaching ist bzw. künftig sein wird.
Mitarbeiter, die Servicekräfte und Berater als Vertriebscoach begleiten.

Kurzbeschreibung:

Die Qualifizierungsreihe zum "zertifizierten Vertriebscoach" ermöglicht es Ihnen, Ihre Kompetenz als Vertriebscoach zu optimieren. Die Inhalte orientieren sich am DSGVO-Projekt "Vertriebsintensivierung Filialgeschäft".

Sie entwickeln mit Hilfe verschiedener Coachingtechniken und Tools ein individuelles Coachingportfolio für Einzel- und Teamcoachings. Die Bausteine einer effizienten und potenzialorientierten Steuerung erweitern Ihre Methodenkompetenz. Die Supervision von Praxissequenzen sowie die Analyse Ihres Persönlichkeits- und Zeitmanagementprofils stärken Sie in Ihrer emotionalen Kompetenz.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Modul A: Grundlagen des Vertriebscoaching
- Modul B Motivation und Verkaufsorientierung mit D.I.S.C.
- Modul C: Effiziente Steuerung mit der VSC
- Modul D: Die Vertriebsstrategien im Kundengeschäft
- Modul E: Teamcoaching im Vertrieb
- Modul F: Selbstmanagement und Vertriebscoaching
- Modul G: Erhöhte Verkaufskultur
- Modul H: Supervision

Termine: 25.04.2012 – 27.04.2012
13.06.2012 – 15.06.2012
18.07.2012
19.07.2012 – 20.07.2012
11.10.2012 – 12.10.2012
22.11.2012 – 23.11.2012
24.01.2013 – 25.01.2013
06.03.2013

Seminargebühr: 3.685,00 €

ID: 2635

Referenten:

Dozenten der Sparkassen-Finanzgruppe

Ansprechpartner:

Carmen Vilsmeier
Tel.: 0871 / 504-2369

Rosemarie Wendt
Tel.: 0871 / 504-2274

II. Führungskräfte am Markt

Neue Ideen zur Steigerung des Vertriebs Erfolgs

Zielgruppe:

Das Seminar richtet sich an angehende und etablierte Führungskräfte im Markt von mittleren und größeren Geschäftsstellen und Betreuungsgruppen. Die Teilnehmer möchten ihr eigenes Verkaufs- und Führungsverhalten reflektieren und den Verkaufserfolg der gesamten Vertriebseinheit steigern.

Kurzbeschreibung:

Der Wettbewerb im Privatkundengeschäft wird immer härter. Als Führungskraft soll man Motor sein, Motivator und Ideengeber.

Jeder Akku muss aufgeladen werden. Laden Sie Ihren Akku wieder auf. In diesem Seminar lernen Sie viele kreative Lösungsansätze des Verkaufens und Führens kennen, die sofort in der Praxis umgesetzt werden können, weil sie aus der Praxis kommen.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Die Sparkassenorganisation im Wettbewerb
- Mit Kreativitätstechniken neue Ideen im Team fördern
- Erfolgsstrategien zur Kundenbindung und Kundenverblüffung
- Ideenbörse für mehr Erfolg im Verkauf
- Servicequalität in der Vertriebseinheit – Qualitätsstandards zum Leben erwecken und mit Leben füllen
- Das eigene Verkaufsverhalten optimieren

Termin: Termine werden individuell mit der Sparkasse vereinbart.

Seminargebühr: Wir erstellen ein individuelles Angebot.

ID: 2631

Referenten:

Dozenten der Sparkassenakademie

Ansprechpartner:

Rainer Kernstein
Tel.: 0871 / 504-2298

Rosemarie Wendt
Tel.: 0871 / 504-2274

II. Führungskräfte am Markt

Kundenberaterlehrgang - Transfer für Führungskräfte

Zielgruppe:

Führungskräfte am Markt, die KBL-Teilnehmer in ihrem Team haben und den KBL selbst nicht bzw. vor langer Zeit absolviert haben.

Kurzbeschreibung:

In diesem Seminar lernen Sie als Führungskraft den Kundenberaterlehrgang (zum Teil live) kennen und erhalten das notwendige Rüstzeug, um KBL-Teilnehmer effektiv auf die E-Learning-Phase und die Präsenzlehrgänge vorzubereiten, während der Praktikumsphase zu betreuen und deren Lerntransfer zu unterstützen.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Vorabend
 - Wie erleben KBL-Teilnehmer die Begleitung durch ihre Führungskraft - Statements und Diskussion mit aktuellen KBL-Teilnehmern
- Seminartag
 - Erleben des KBL (Presseschau, Freie Rede, Beratungstraining)
 - Kennen lernen des KBL (Curricula, Lernziele, Organisation, Transferaufträge, etc.)
 - Ein besserer Transfer ermöglicht höhere Erträge - Wie können Sie den Transfer in Ihrer Geschäftsstelle gewährleisten, unterstützen und sichern?
 - Praxisbericht einer Sparkasse

Termine: 05.03.2012 – 06.03.2012
01.10.2012 – 02.10.2012

Seminargebühr: 165,00 €

ID: 1235

Referenten:

Stefan Kiebler, Sparkassenakademie
Petra Eiben, KSSK Kaufbeuren

Ansprechpartner:

Stefan Kiebler
Tel.: 0871 / 504-2289
Monika Boos
Tel.: 0871 / 504-2295

II. Führungskräfte am Markt

Führen und Motivieren mit D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier)

Zielgruppe:

Teilnehmer, die das Basisseminar "Emotionale Intelligenz" (ID 2691) besucht haben.

Kurzbeschreibung:

Sie setzen sich mit einer neuen Führungskultur auseinander. Sie lernen Strategien und Instrumente kennen, um die Leistungspotenziale der Mitarbeiter zu erkennen und zu fördern. Sie erforschen die Motivationsknöpfe unterschiedlicher Mitarbeitertypen und Sie werden im Gesprächstraining Ihre Strategie daran ausrichten. Die Zielsetzung des Seminars liegt darin, Ihre Führungspersönlichkeit zu stärken. Der persönliche Aktionsplan ermöglicht Ihnen die sofortige Umsetzung in der Praxis.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Die Führungskraft als "Trainer des Marktes"
- Die Dimensionen des "Führens" und "Managens"
- Das D.I.S.C.-Profil als Führungskraft
- Fremdeinschätzung der Mitarbeiter/Kollegen
- Individuelle Führungsstrategien
- Selbst- und Fremdmotivation
- Mitarbeitergespräche effektiv führen durch emotionale Intelligenz
- Trainingseinheiten

Termin: 17.09.2012 – 18.09.2012

Seminargebühr: 520,00 €

ID: 2693

Referent:

Josef Weber, SK Deggendorf

Ansprechpartner:

Carmen Vilsmeier
Tel.: 0871 / 504-2369

Rosemarie Wendt
Tel.: 0871 / 504-2274

II. Führungskräfte am Markt

Leistungsstark durch Emotionale Intelligenz

Zielgruppe:

Führungskräfte des Marktes (Marktbereichsleiter, Hauptgeschäftsstellenleiter, Geschäftsstellenleiter, Teamleiter etc.), die sich mit ihrer eigenen Persönlichkeit und den unterschiedlichen Verhaltensstilen der Mitarbeiter auseinander setzen wollen, um dadurch als Führungskraft noch wirkungsvoller und leistungsstärker zu sein, und Mitarbeiter des Marktes, die im Verkauf noch erfolgreicher werden wollen durch individuelle Verkaufsstrategien.

Kurzbeschreibung:

Welche Möglichkeiten gibt es, um leistungsstark zu werden als Führungskraft oder Verkäufer durch emotionale Intelligenz? Sie erhalten darauf konkrete Antworten und Sie lernen Strategien und Instrumente kennen, um Mitarbeiter im Vertrieb noch mehr zu motivieren bzw. als Verkäufer noch abschlussorientierter zu werden. Durch den persönlichen Aktionsplan zur Leistungssteigerung können Sie diese Strategien sofort in die Praxis umsetzen.

Ziele / Inhalte / Methoden:

1.Tag

- Das D.I.S.C.-Persönlichkeitsprofil
- Analyse des eigenen Verhaltensstils
- vier Wege der Fremdeinschätzung

2. Tag

- Führungskraft:
 - Führen versus Managen
 - Indikatoren eines Hochleistungsteams
 - Motivationsfaktoren für unterschiedliche Mitarbeitertypen
 - Persönlicher Aktionsplan zur Leistungssteigerung
- Verkäufer:
 - Traditionelles versus Modernes Verkaufsmodell
 - Erfolgsfaktoren eines Premiumverkäufers
 - Erfolgreiche Verkaufsstrategien für unterschiedliche Kundentypen
 - Persönlicher Aktionsplan zur Leistungssteigerung

Termin: 11.06.2012 – 12.06.2012

Seminargebühr: 415,00 €

ID: 2615

Referent:

Rainer Naujokat, SK Freising

Ansprechpartner:

Carmen Vilsmeier
Tel.: 0871 / 504-2298

Rosemarie Wendt
Tel.: 0871 / 504-2274

III. Führen in den Stabs- und Betriebsbereichen

Projekt „Marktorientierung im Stab“

Zielgruppe:

Führungskräfte der Stabs- und Betriebsbereiche

Kurzbeschreibung:

Die Stabs- und Betriebsbereiche müssen sich künftig wesentlich stärker auf die Anforderungen des Marktes nach einer effizienten Vertriebsunterstützung ausrichten. Dieses Projekt vor Ort in Sparkassen erreicht einer Effizienz- und Qualitätssteigerung der Abteilungen des Stabes durch mentale, verbale und konkrete Veränderungen von Einstellungen, Handlungen und Prozessen.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Internetbasierte Analyse der bisherigen Marktorientierung (mit Benchmark-Vergleichszahlen)
- Bewertung der Analyse und Ableitung von Maßnahmen
- Workshop der Abteilungsleiter (2 Tage)
 - Reflexion der Ergebnisse der Analyse
 - Erarbeitung von Verbesserungsmöglichkeiten
- Kreativworkshop der Mitarbeiter
 - Erarbeitung eines Aktivitätenplans
- Präsentation der Aktivitäten vor dem Gesamtvorstand

Nach 2 Jahren: Wiederholung der Analyse

Termine: Die Termine werden individuell mit der jeweiligen Sparkasse vereinbart.

Seminargebühr: Individuelles Angebot auf Nachfrage.

Referenten:

Dozenten und Trainer der Sparkassenakademie Bayern

Ansprechpartner:

Robert Bauer
Tel.: 0871 / 504-2293

III. Führen in den Stabs- und Betriebsbereichen

Projekt „Führen im Stab“

Zielgruppe:

Führungskräfte der Stabs- und Betriebsbereiche

Kurzbeschreibung:

Die Führungskräfte in den Stabs- und Betriebsbereichen einer Sparkasse sollen ihre Führungsaufgaben effizient und erfolgreich durchführen können.

In den Stäben ist, neben dem fachlichen Know-how, Führungswissen unabdingbar. Die Teilnehmer begreifen dies durch Selbstreflexion und im Feedback-Prozess des Seminars. Die Teilnehmer können künftig ihre Mitarbeiter situativ führen

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Analyse des Führungsverhalten (FVA) mit Auswertung (optional)
- Seminar vor Ort (3 Tage)
 - Feedback richtig geben und erfahren
 - Selbstbild - Fremdbild abgleichen
 - Situationsbezogenes Führen lernen
 - Mit Zielen im Stab führen
 - Kommunikation mit Mitarbeitern
 - Motivation der Mitarbeiter
 - Besprechungen gekonnt leiten
 - Mitarbeitergespräche richtig führen

Die Nachhaltigkeit wird mit Coaching und TaA vor Ort unterstützt

Termine: Die Termine werden individuell mit der jeweiligen Sparkasse vereinbart.

Seminargebühr: Individuelles Angebot auf Nachfrage.

Referenten:

Dozenten und Trainer der Sparkassenakademie Bayern

Ansprechpartner:

Walter Reuß
Tel.: 0871 / 504-2285

IV. Unternehmensführung und Geschäftsfeldsteuerung

Managementseminar für Obere Führungskräfte

Zielgruppe:

Obere Führungskräfte, die direkt dem Vorstand zugeordnet sind und bei der Unternehmenssteuerung mitwirken. Die Bedeutung dieser Führungsebene bei der Unterstützung der Vorstände steigt immer weiter: gerade die Führungskräfte müssen sich als Unternehmer im Sinne der GesamtsparKasse verpflichtet sehen. Das erfordert besondere Qualifikationen im Führungsverhalten und in Fragen der Unternehmenssteuerung.

Kurzbeschreibung:

Das Seminar ist für Mitarbeiter der Führungsebene in Sparkassen gestaltet, die an der geschäftspolitischen Steuerung der Sparkasse mitwirken und dem Vorstand direkt zugeordnet sind. Die Teilnehmer beschäftigen sich mit den Möglichkeiten der strategischen Unternehmenssteuerung und ihren Aufgaben dabei. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Auseinandersetzung mit dem persönlichen Führungsverhalten. Die Arbeit erfolgt anhand von Fallstudien sowie von Innovationsprojekten der Teilnehmer.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Vorbereitungstreffen und Vorbereitungsphase
- Steuerung einer Sparkasse durch Strategisches Controlling 1
- Steuerung einer Sparkasse durch Strategisches Controlling 2
- Mitarbeiterführung
- Transferseminar

Das ausführliche Programm können Sie bei Frau Reitmeier anfordern

Termine: 12.03.2012 – 14.03.2012
25.06.2012 – 29.06.2012
17.09.2012 – 21.09.2012
26.11.2012 – 30.11.2012
13.02.2013 – 14.02.2013

Seminargebühr: 5.510,00 €

ID: 3610

Referenten:

Dietrich Kretschmar,
und weitere externe Dozenten
Martin Bogner, Ralf van Heukelom,
Adi Luger, Dr. Ralph Teuchert,
Sparkassenakademie

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom
Tel.: 0871 / 504-2305
Renate Reitmeier
Tel.: 0871 / 504-2279

IV. Unternehmensführung und Geschäftsfeldsteuerung

Managementforum für Obere Führungskräfte

Zielgruppe:

Obere Führungskräfte der bayerischen Sparkassenorganisation

Kurzbeschreibung:

Das Managementforum bietet in straffer Form ein Informations- und Diskussionsforum für die Oberen Führungskräfte der bayerischen Sparkassen. In zwei Tagen präsentieren renommierte Dozenten branchenübergreifende Thesen beispielsweise zu Fragen der Mitarbeiter- und Unternehmensführung. Die unabhängige Sichtweise der Dozenten öffnet den Meinungs-austausch und schafft oft neue Sichtweisen. Die konkreten Inhalte werden per Rundschreiben veröffentlicht.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Diskussion wichtiger Einflussfaktoren auf die Sparkassen und ihr Umfeld
- Diskussion mit und lernen von anderen Unternehmen und Branchen
- Informeller Austausch zwischen Oberen Führungskräften

Termin: 20.04.2012 – 21.04.2012

Seminargebühr: Wird mit Rundschreiben bekannt gegeben.

ID: 3690

Referenten:

Siehe Rundschreiben

Ansprechpartner:

Ralf van Heukelom
Tel.: 0871 / 504-2305

Renate Reitmeier
Tel.: 0871 / 504-2279

V. Instrumente der Personalentwicklung

Potenzialanalyse 3 „Führung und komplexe Beratung“

Zielgruppe:

Mitarbeiter der S-Finanzgruppe vor grundsätzlichen Entscheidungen zur weiteren beruflichen Entwicklung, insbesondere der möglichen Übernahme von Führungsaufgaben und/oder komplexen Beratungstätigkeiten.

Kurzbeschreibung:

Bei dieser Analyse erhalten Sie Aussagen sowohl zu Führungspotenzialen als auch zu Potenzialen für gehobene Beratungstätigkeiten. Wir empfehlen eine Teilnahme nach mind. 2-jähriger beruflicher Erfahrung und vor wichtigen Entscheidungen zur weiteren beruflichen Entwicklung.

Ziele / Inhalte / Methoden:

Die Ergebnisse zeigen die voraussichtliche Eignung für die Tätigkeitsbereiche „Führung“ und „komplexe Beratung“ sowie die Fähigkeitsschwerpunkte für die sparkassentypischen Anforderungsdimensionen

- Kundenorientierung und verkäuferische Fähigkeiten
- Kooperation und Teamfähigkeit
- Planung und Organisation
- Kognitive Fähigkeiten
- Initiative und Erfolgsorientierung
- Mitarbeiterorientierung sowie Leistungsförderung
- Steuerung und Koordination

auf und geben Aufschluss für gezielte Entwicklungsmöglichkeiten

Wir bitten zu berücksichtigen, dass die Einführung der Potenzialanalysen mitbestimmungspflichtig ist und empfehlen, den Personalrat in geeigneter Weise einzubinden.

Termin: 30.10.2012

Seminargebühr: 740,00 €

ID: 7065

Referenten:

Barbara Beddrich, Sparkassenakademie
Assessoren der S-Finanzgruppe

Ansprechpartner:

Barbara Beddrich
Tel.: 0871 / 504-2374

Susanne Müller
Tel.: 0871 / 504-2366

V. Instrumente der Personalentwicklung

Förder- und Entwicklungsseminar nach der AC-Methode

Zielgruppe:

Nachwuchskräfte vor wichtigen Personalentwicklungsmaßnahmen (z.B. KBL, Bausteine der Weiterbildungskonzeption), derzeitige oder künftige Führungskräfte oder Spezialisten in Sparkassen.

Kurzbeschreibung:

Nachwuchskräfte vor wichtigen Personalentwicklungsmaßnahmen (z.B. KBL, Bausteine der WBK), derzeitige oder künftige Führungskräfte oder Spezialisten in Sparkassen. Ermittlung von Entwicklungspotenzialen im Verhaltensbereich und für das Ausfüllen der geforderten Anforderungen im Beruf. Darauf aufbauend empfehlen wir Fördergespräche mit den Mitarbeitern. Die PE-Gespräche werden für die Seminarteilnehmer im Anschluss an das AC jeweils in der Sparkasse des Teilnehmers durchgeführt.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Vorgespräch mit der Sparkasse (Vorstand, PE-Verantwortliche, Vorgesetzte über: Ziele, Inhalte, Durchführung und Auswertungsmodalitäten des Assessment-Centers)
- Bearbeitung von Aufgaben, Übungen und sparkassenbezogenen Fallstudien durch die Teilnehmer
- Potenzialermittlung; Stärken- und Schwächenanalyse über derzeitiges und künftiges Führungsverhalten, verkäuferisches Verhalten sowie Analysefähigkeiten
- Zusammenfassung der Ergebnisse (schriftlich)
- Vorschläge zu individuellen Personalentwicklungsmaßnahmen

Termine: Der Termin wird in Absprache mit der Sparkasse festgelegt.

Seminargebühr: Wir erstellen ein individuelles Angebot.

ID: 7030

Referenten:

Kirsten Hegener
Birgit Pfeifer, KSSK Kaufbeuren
und Dozenten der Sparkassenakademie

Ansprechpartner:

Walter Reuß
Tel.: 0871 / 504-2285

Marianne Huber
Tel.: 0871 / 504-2283

V. Instrumente der Personalentwicklung

Führungsstilanalyse (FSA) - Optimierte Führung als Erfolgsfaktor

Zielgruppe:

Führungskräfte in Sparkassen mit mindestens 3 Mitarbeitern.

Kurzbeschreibung:

Die zentrale Bedeutung der Qualität der Mitarbeiterführung für die Qualität und damit den Gesamterfolg einer Sparkasse ist u.a. durch die Gebert-Studie eindrucksvoll nachgewiesen worden. Wenn Führung also ein wichtiger Erfolgsfaktor ist, bedarf dies der regelmäßigen Überprüfung - einer Art Führungs-TÜV. Dazu stellt die FSA anhand eines Fragebogens mit 60 Items dem Selbstbild der Führungskraft anonymisiert die Fremdbilder von mindestens drei seiner unmittelbar unterstellten Mitarbeiter gegenüber.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Vorbesprechung mit den Führungskräften
- Durchführung der Führungsstilanalyse
- Auswertung der Führungsstilanalyse
- Unterstützung und Begleitung bei Personalentwicklungsmaßnahmen, basierend auf den Ergebnissen der Führungsstilanalyse
- Zur Transfersicherung empfehlen wir eine Reflektion der vereinbarten Maßnahmen (Meilenstein-Termine im vierteljährlichen Abstand und eine erneute FSA nach ca. 1-2 Jahren)

Termine: Nach individueller Vereinbarung

Seminargebühr: 85,00 €

ID: 7040

Referent:

Walter Reuß, Sparkassenakademie

Ansprechpartner:

Walter Reuß

Tel.: 0871 / 504-2285

Elke Tschochner

Tel.: 0871 / 504-2237

V. Instrumente der Personalentwicklung

Monitoring zur Reflexion von Führungsleitlinien

Zielgruppe:

Alle Führungskräfte einer Sparkasse

Kurzbeschreibung:

„Monitoring“ ermöglicht die Reflexion, inwieweit die Führungsleitlinien einer Sparkasse auch mit Leben erfüllt sind.

Die Mitarbeiter erhalten einen Fragebogen mit 10 -12 beobachtbaren Verhaltensweisen, die aus den Führungsleitlinien erarbeitet werden. Jeder Mitarbeiter erstellt für seine jeweilige Führungskraft eine Ausfertigung.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Nach der Befragung erhalten die Führungskräfte eine fundierte Auswertung, aus der Ansatzpunkte zu Optimierung des Führungsverhaltens abgeleitet werden können.
- Die Auswertung dient als Basis für ein Auswertungsgespräch mit der eigenen Führungskraft.
- Die Führungskräfte besprechen im Anschluss die Ergebnisse mit ihrem Team und treffen konkrete Vereinbarungen.
- Durch den regelmäßigen Einsatz des Monitors, z. B. jährlich, kann die Entwicklung im Zeitablauf betrachtet werden.

Termine: Nach individueller Vereinbarung

Seminargebühr: Nach individueller Vereinbarung.

Referenten:

Berater der Sparkassenakademie

Ansprechpartner:

Martin Bogner
Tel.: 0871 / 504-2302

Walter Reuß
Tel.: 0871 / 504-2285

V. Instrumente der Personalentwicklung

Individuelles Coaching

Zielgruppe:

Vorstände und Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Coaching ermöglicht die Begleitung von Führungskräften in besonders herausfordernden Situationen, z.B. bei Übernahme von neuen Aufgaben oder beruflichen Krisensituationen durch speziell dafür ausgebildete Coaches der Sparkassenakademie
Ziel ist es, eingeschlagene Wege zu reflektieren, bei Bedarf alternative Vorgehensweisen zu entwickeln und diese mit neuer Kraft umzusetzen.

Ziele / Inhalte / Methoden:

Nach individueller Absprache

Termine: Nach individueller Vereinbarung

Seminargebühr: Nach individueller Vereinbarung.

Referenten:

Coaches der Sparkassenakademie

Ansprechpartner:

Walter Reuß
Tel.: 0871 / 504-2285

V. Instrumente der Personalentwicklung

Training am Arbeitsplatz (TaA)

Zielgruppe:

Vorstände und Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Training am Arbeitsplatz bietet die Möglichkeit, Reflexion im konkreten Führungshandeln zu erfahren, um daraus Bestätigung bzw. Ideen zur Optimierung der Führungswirkung zu erhalten.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Der Akademie-Berater begleitet z.B. Teambesprechungen oder Mitarbeitergespräche (Einverständnis des Mitarbeiters vorausgesetzt)
- Anschließend werden gemeinsam mit dem Berater konkrete Maßnahmen zur Verbesserung des Führungsverhaltens erarbeitet

Termine: Nach individueller Vereinbarung

Seminargebühr: Nach individueller Vereinbarung.

Referenten:

Trainer der Sparkassenakademie

Ansprechpartner:

Walter Reuß

Tel.: 0871 / 504-2285

V. Instrumente der Personalentwicklung

Individuelle Team-Seminare

Zielgruppe:

Führungskräfte mit ihren Teams

Kurzbeschreibung:

Team-Seminare bieten der Führungskraft und den Mitarbeitern die Möglichkeit, den aktuellen „Reifegrad“ des Teams bezogen auf ein „Hochleistungs-Team“, zu reflektieren.

Dabei werden fördernde und hemmende Elemente für den Teamerfolg transparent und bearbeitbar gemacht sowie konkrete, sofort wirksame Vereinbarung getroffen, die dann zu einem festgelegten Zeitpunkt überprüft werden.

Ziele / Inhalte / Methoden:

- Vorgespräch mit dem Auftraggeber und bei Bedarf mit den Teammitgliedern
- Individuelle Konzeption des Team-Seminars
- Durchführung des Team-Seminars
- Auf Wunsch werden zur Vertiefung individuell konzipierte erlebnispädagogische Elemente integriert

Termine: Nach individueller Vereinbarung

Seminargebühr: Nach individueller Vereinbarung.

Referenten:

Trainer der Sparkassenakademie

Ansprechpartner:

Walter Reuß
Tel.: 0871 / 504-2285

Adi Luger
Tel.: 0871 / 504-2248

V. Instrumente der Personalentwicklung

Konfliktmoderation

Zielgruppe:
Konfliktbeteiligte

Kurzbeschreibung:

In Konfliktmoderation speziell geschulte Berater der Sparkassenakademie nehmen diese Rolle wahr, bieten eine Plattform, auf der die unterschiedlichen Sichtweisen ausgetauscht werden können, um danach an tragfähigen Lösungen zu arbeiten.

Ziele / Inhalte / Methoden:

„Man muss den rollenden Schneeball zertreten. Die Lawine hält niemand mehr auf, sie ruht erst wenn sie alles unter sich begraben hat.“ Erich Kästner hat die Dynamik von Konflikten sehr treffend beschrieben und damit auch die Bedeutung der Konfliktmoderation. Ziele der Konfliktmoderation sind das frühzeitige Unterbrechen von destruktiven Verhaltensweisen und die Erarbeitung tragfähiger Lösungen.

In der Konfliktmoderation werden u.a. Konzepte und Methoden der Transaktionsanalyse und der systemischen Beratung angewandt.

Termine: Nach individueller Vereinbarung

Seminargebühr: Nach individueller Vereinbarung.

Referenten:
Berater der Sparkassenakademie

Ansprechpartner:
Walter Reuß
Tel.: 0871 / 504-2285
Martin Bogner
Tel.: 0871 / 504-2302

V. Instrumente der Personalentwicklung

Förderprogramme für Führungsnachwuchskräfte individuell konzipieren und begleiten

Zielgruppe:

Führungsnachwuchskräfte

Kurzbeschreibung:

Die gezielte Entwicklung von Führungsnachwuchskräften ist von herausragender Bedeutung, geht es doch um die Qualitätssicherung für Schlüsselpositionen der Sparkasse. Das Förderprogramm besteht aus Bausteinen, die nach Ihren Wünschen verändert werden können.

Dazu gehören, die konzeptionelle Beratung zum Design des Förderprogramms, die Auswahl der Teilnehmer sowie die Durchführung einzelner Seminar- und Entwicklungsbau- steinen.

Ziele / Inhalte / Methoden:

Beispiele für unser Angebot sind:

- Auswahl der Teilnehmer (nach der AC - Methode)
- Seminarbausteine (z.B. Veränderungsmanagement, Systemisches Management, Unternehmenssteuerung, Selbstmanagement, Führung, Teamentwicklung als Führungsaufgabe usw.)
- Vertiefen der im Seminar erworbenen Kenntnisse mit Hilfe von erlebnispädagogischen Übungen, individuell auf die Inhalte der Seminarbausteine abgestimmt
- Bearbeiten eines Lernprojekts mit regelmäßiger Supervision
- Lernpartnerschaften und Führen eines Lerntagebuches

Termine: Nach individueller Vereinbarung

Seminargebühr: Nach individueller Vereinbarung.

Referenten:

Trainer der Sparkassenakademie

Ansprechpartner:

Martin Bogner
Tel.: 0871 / 504-2302

Walter Reuß
Tel.: 0871 / 504-2285