



**Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie**

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

Seminarangebot für Führungskräfte im Markt in 2011



Stand 21. Oktober 2010

Bildungsprogramm

Führungskräfte im Markt

Ist Mitarbeiterführung gleich Mitarbeiterführung? Im Grundsatz ja, im Speziellen nein!

Warum bietet die Sparkassenakademie Bayern für die Führungskraft im Markt eine spezielle Seminarreihe zum Aufbau oder zur Erweiterung bzw. zur Aktualisierung Ihrer Führungskompetenz an?

Sicherlich ist es richtig, dass das Modell des "Situativen Führens" und die Modelle der Kommunikation mit Mitarbeitern Allgemeingültigkeit besitzen. In der Art der Integration und Anwendung in der Praxis unterscheiden sie sich jedoch. So haben wir die Möglichkeit, in einer Gruppe, die sich ausschließlich aus "Marktleuten" zusammensetzt, die einmalige Chance, die spezifischen Aspekte des Marktes in den Beispielen, Fallstudien und Übungen einfließen zu lassen. Damit bieten wir Ihnen "Praxis pur". Gleichzeitig können die in der Praxis eingesetzten Tools und Instrumente des Vertriebscontrollings bzw. der Kundenberatung einfließen. Ebenso sind die in den Seminaren eingesetzten Trainer und Dozenten ausschließlich Praktiker, die selbst Mitarbeiter- und Verkaufsverantwortung im Finanzdienstleistungsgewerbe übernommen hatten.

Viele Gründe, die dafür sprechen, eine eigene Seminarreihe für die Führungskraft im Markt, vom Geschäftsstellenleiter über den Centerleiter bis zum Marktbereichsleiter anzubieten.

Die Inhalte der jeweiligen Seminare geben Antwort auf Fragen zur Mitarbeiterführung, der Vertriebssteuerung, der Begleitung von Veränderungsprozessen, die sich durch neue Geschäftssysteme oder neue Kundenzuordnungen ergeben, zu schwierigen Mitarbeitergesprächen, zum Coaching und Training am Arbeitsplatz sowie zur Entwicklung neuer kreativer Verkaufsansätze. Entsprechend dem spezifischen Bedarf zum Aufbau oder zur Auffrischung der jeweiligen Führungskompetenz empfehlen wir Ihnen diese entweder einzeln oder aufeinander aufbauend zu buchen.

Diese Seminarreihe bieten wir seit 2001 an und es haben bereits über 600 Führungskräfte aus den bayerischen Sparkassen erfolgreich daran teilgenommen.

Selbstverständlich bieten wir Ihnen alle Führungsseminare auch individuell gestaltet zur Durchführung in Ihrer Sparkasse an. Darüber hinaus konzipieren wir für Ihre Sparkasse gerne ein individuelles Projekt zur Optimierung der Führungskompetenz. Hier verbinden wir verschiedene Entwicklungsmethoden zur Qualifizierung und Transfersicherung über einen Zeitraum von mehreren Monaten.

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung



Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie



Bildungsprogramm

Folgende Angebote gehören zu diesem Themenbereich:

ID 2610 Aufbau und Weiterentwicklung von Führungskompetenz im Vertrieb	
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.	
Dozenten Wolfgang Scherer	
Termine	Anmeldeschluss
101 23.03.2011 - 25.03.2011	22.01.2011
102 12.09.2011 - 14.09.2011	01.07.2011
Preis 525,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Rainer Kernstein	Organisatorisch zuständig Rosemarie Wendt

ID 2611 FührungsCamp für Führungskräfte im Vertrieb	
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.	
Dozenten SYNK-GROUP	
Termine	Anmeldeschluss
101 08.06.2011 - 09.06.2011	08.04.2011
Preis 665,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Rainer Kernstein	Organisatorisch zuständig Rosemarie Wendt

ID 2620 Mitarbeitergespräche und Besprechungen im Vertrieb führen	
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.	
Dozenten Dozenten der Sparkassenakademie	
Termine	Anmeldeschluss
Termine werden individuell mit der Sparkasse vereinbart	
Preis	wir erstellen ein individuelles Angebot
Inhaltlich zuständig Rainer Kernstein	Organisatorisch zuständig Rosemarie Wendt

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung



Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie



Bildungsprogramm

ID 2693 Führen und Motivieren mit D.I.S.G.		
Nachdem Sie das Basisseminar ID 2691 besucht haben, lernen Sie ein strukturiertes Vorgehen kennen, auf dessen Basis Sie Mitarbeiter im Markt und Kollegen weiterentwickeln können. Sie finden schneller einen Zugang zu Menschen, indem Sie die Persönlichkeit Ihres Gesprächspartners beachten und Ihre Gesprächsstrategie darauf abstimmen.		
Dozenten Albertine Leininger		
Termine		Anmeldeschluss
101	15.09.2011 - 16.09.2011	01.07.2011
Preis	520,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Carmen Vilsmeier	Organisatorisch zuständig Rosemarie Wendt	

ID 2615 Leistungsstark durch Emotionale Intelligenz		
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.		
Dozenten Rainer Naujokat, SK Freising Carmen Vilsmeier, Sparkassenakademie		
Termine		Anmeldeschluss
101	26.05.2011 - 27.05.2011	26.03.2011
Preis	415,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Carmen Vilsmeier	Organisatorisch zuständig Rosemarie Wendt	

ID 2630 Coaching und Training in der Vertriebseinheit		
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.		
Dozenten Marion Matusche Manfred Heuer, Sparkasse Mainfranken Würzburg		
Termine		Anmeldeschluss
101	21.03.2011 - 23.03.2011	20.01.2011
102	07.11.2011 - 09.11.2011	31.08.2011
Preis	525,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Carmen Vilsmeier	Organisatorisch zuständig Rosemarie Wendt	

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung



Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie



Bildungsprogramm

ID 2686 Vertriebscoaching mit Emotionaler Intelligenz/D.I.S.G.		
Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, das eigene Selbstverständnis als "coachende 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.		
Dozenten Joachim Wittig, praxistraining-live Carmen Vilsmeier, Sparkassenakademie		
Termine		Anmeldeschluss
101	16.03.2011 - 18.03.2011	15.01.2011
Preis	815,00 EUR	
Inhaltlich zuständig	Organisatorisch zuständig	
Carmen Vilsmeier	Rosemarie Wendt	

ID 2635 Seminarreihe Qualifizierung zum zertifizierten Vertriebscoach		
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		
Dozenten Dozenten der S-Finanzgruppe		
Termine		Anmeldeschluss
101 A	30.03.2011 - 01.04.2011	30.01.2011
101 B	23.05.2011 - 23.05.2011	
101 C	24.05.2011 - 25.05.2011	
101 D	18.07.2011 - 20.07.2011	
101 E	06.10.2011 - 07.10.2011	
101 F	28.11.2011 - 29.11.2011	
Preis	3.450,00 EUR	
Inhaltlich zuständig	Organisatorisch zuständig	
Carmen Vilsmeier	Rosemarie Wendt	

ID 2685 Veränderungen im Vertrieb emotional intelligent begleiten		
"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.G.-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.		
Dozenten Renate Wittmann, persolog GmbH Carmen Vilsmeier, Sparkassenakademie		
Termine		Anmeldeschluss
101	09.06.2011 - 10.06.2011	09.04.2011
Preis	625,00 EUR	
Inhaltlich zuständig	Organisatorisch zuständig	
Carmen Vilsmeier	Rosemarie Wendt	

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung



Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie



Bildungsprogramm

ID 2631 Neue Ideen zur Steigerung des Vertriebs Erfolgs		
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.		
Dozenten Walter Dußold Gerhard Hemmer, Sparkassenakademie		
Termine		Anmeldeschluss
101	20.07.2011 - 22.07.2011	21.05.2011
Preis	640,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Rainer Kernstein		Organisatorisch zuständig Rosemarie Wendt

ID 1235 Kundenberaterlehrgang - Transfer für Führungskräfte		
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.		
Dozenten Stefan Kiebler, Sparkassenakademie Petra Eiben, KSSK Kaufbeuren		
Termine		Anmeldeschluss
101	02.03.2011 - 03.03.2011	01.01.2011
102	28.09.2011 - 29.09.2011	01.07.2011
Preis	165,00 EUR	
Inhaltlich zuständig Stefan Kiebler		Organisatorisch zuständig Monika Boos

Die Preise sind ohne Unterkunft und Verpflegung



Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie

