



Vertriebsexzellenz mit Führung im Vertrieb (FiV)

Nosa-Seminare und Trainingsangebote

**Führung im Wandel –
Führungskräfte stellen sich auf die
neuen Anforderungen ein**



Finanzgruppe
Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie



Wissen, was
wichtig ist



Vertriebserfolg stärker zum Gegenstand von Führung machen



Führungsqualität als zentraler Stellenwert für den Vertriebs Erfolg und die Umsetzung der Qualitätsziele im Vertrieb

Die Umsetzung der Geschäftsstrategie für eine Vertriebsausrichtung der Zukunft erfordert konsequente und systematische Führungsarbeit. Führung wirkt immer und beeinflusst die Mitarbeiterleistung direkt.



- Wirksame Führung ist der Schlüssel, um die Herausforderungen der Zukunft erfolgreich meistern zu können
- Wirksame Führung schafft Sicherheit und Orientierung
- Führungsstandards und -prozesse haben den entscheidenden Einfluss auf den Vertriebs Erfolg, wenn diese über alle Hierarchieebenen gelebt werden
- Erfolgreiche Vertriebseinheiten durch konsequent umgesetzte Führungsprozesse und praxisnahe Führungsrollen
- Mitarbeiter fordern vielfach eine klare Führung ein – die Zufriedenheit steigt
- Führungskräfte sind wesentliche Treiber in Veränderungsprozessen
- Führungskräfte stellen die nachhaltige Qualität in der Umsetzung sicher
- Mitarbeiter entwickeln und eigenverantwortliche Teams erfolgreich machen

Führung wirkt – Immer !

Führen mit messbarem Erfolg

- ➔ Systematisch
- ➔ für die verschiedenen Hierarchieebenen
- ➔ Herausforderungen gezielt angehen
- ➔ auf veränderte Anforderungen einstellen
- ➔ Erträge sichern

Dabei verfolgen wir die individuellen Ziele Ihrer Häuser und der einzelnen Führungskraft.



Führung im Vertrieb – Systematisch zur Qualität



Inhouse und individuell mit Standortanalyse

oder

mit unseren zentralen Seminarbausteinen.

**Bereiten wir Ihre Führungskräfte auf die Anforderungen
der neuen Zeit im Vertrieb vor.**

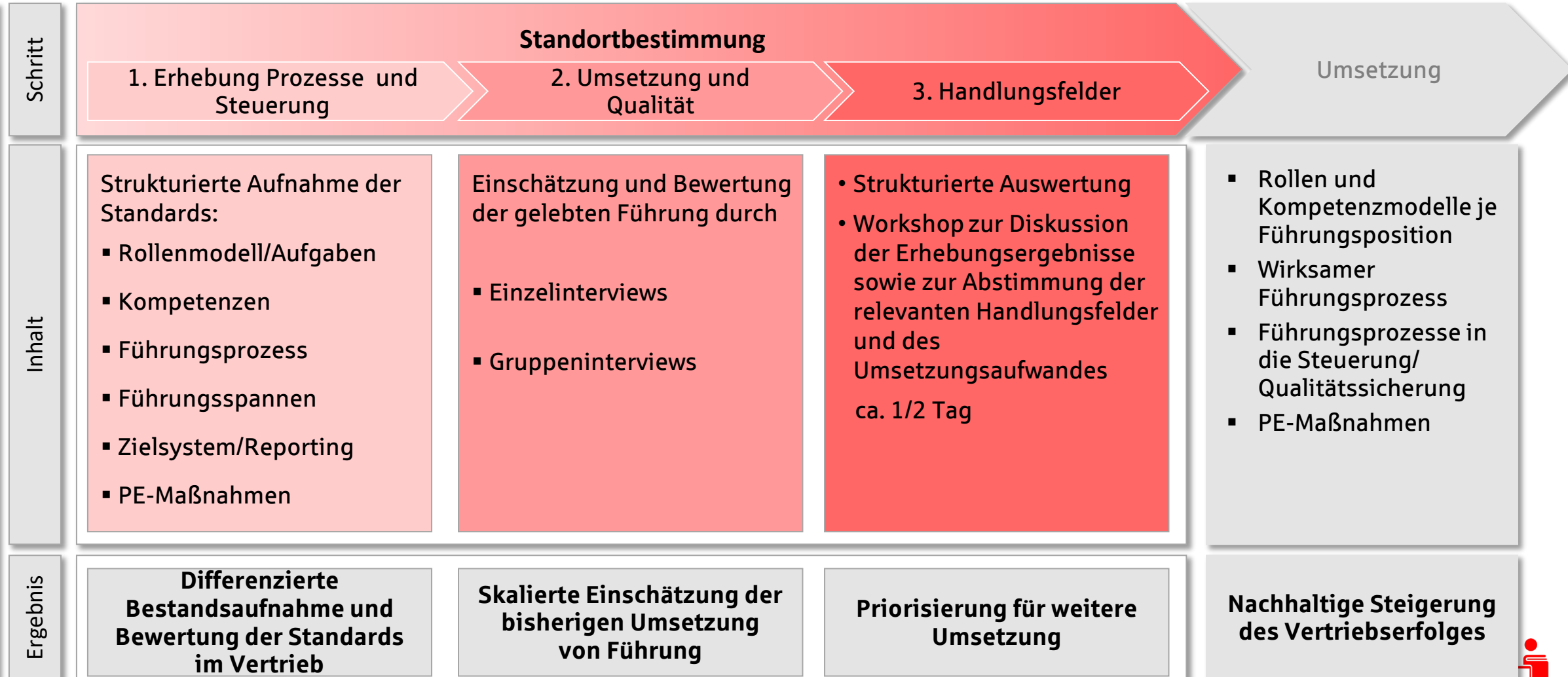
Wir beraten Sie gerne.





Führung im Vertrieb – Inhouse und individuell mit Standortanalyse

Führungsinformation in Bezug auf Sinn und Ziel der Erhebung



Seminarreihe Führung im Vertrieb (FiV)



Leistungsversprechen einlösen

Ziel- und ergebnisorientierte Mitarbeitergespräche führen

Ziel: Sie nutzen einen wirksamen und nachhaltigen Führungsprozess. Sie stärken die individuellen Potenziale Ihrer Mitarbeiter, um Ihre Vertriebsziele sicher zu erreichen.

- Inhalte**
- ➔ Selbstverständnis meiner Rolle als Führungskraft im Vertrieb
 - ➔ Der Führungsprozess für die Vertriebseinheit
 - ➔ Effektive und effiziente Mitarbeitergespräche
 - ➔ Zielvereinbarungsgespräch
 - ➔ Steuerungsgespräch
 - ➔ Vertriebsgespräch
 - ➔ Entwicklungs-/Beurteilungsgespräch
 - ➔ Differenzierte Mitarbeitergespräche mit dem Fokus auf Leistung und Potenzial
 - ➔ Qualitativ hochwertiges Feedback
 - ➔ Individuelle Weiterentwicklung der Mitarbeitenden
 - ➔ Lösungswege für Konflikte und Interessenunterschiede



Klaus Taig

Termin 11. – 12.06.2026 in Potsdam V-081601

Preis 790,00 Euro

Vertriebsteams zum Erfolg führen

Die Zauberformel ?!

Ziel: Sie erfahren, wie es gelingt, eine vertriebsorientierte Team-Kultur zu implementieren, um mit eigenverantwortlichen Mitarbeitern dauerhaft hohe Leistungen zu erbringen.

- Inhalte**
- ➔ Meine Rolle und Verantwortung als Führungskraft?
Gruppengespräche vorbereiten und durchführen
 - Teamrunde
 - Beraterrunde
 - Leiterrunde
 - Expertenrunde
 - Ad hoc-Gespräch
 - ➔ Einvernehmliche Entscheidungen herbeiführen und nachhalten
 - ➔ Gruppendynamische Prozesse konstruktiv steuern
 - ➔ Übungs- und Trainingssequenzen gestalten
 - ➔ Eine offene Lernkultur im Team fördern



Frank Engel

Termin 22. – 23.04.2026 in Potsdam V-081405

Preis 790,00 Euro

Effizient steuern – erfolgreich führen

Steuerung und Organisation von Vertriebseinheiten

Ziel: Sie planen Ihre optimierte Vertriebseinheit.

- Inhalte**
- ➔ Wie steuere ich meine Vertriebseinheit, damit wir unsere Ziele erreichen?
 - ➔ Vorhandene Ressourcen und Kapazitäten optimal nutzen
 - ➔ Handlungsfelder identifizieren und priorisieren
 - ➔ Selbst- und Zeitmanagement optimieren
 - ➔ Mitarbeitende an Entscheidungen beteiligen und so für eine hohe Identifikation mit dem Ergebnis sorgen



Marc Miericke

Termin 06. – 07.10.2026 in Potsdam V-081603

Preis 790,00 Euro

Veränderungen im Vertrieb begleiten Herausforderungen meistern

Ziel: Sie erfahren, wie Sie Veränderungen im Vertrieb überzeugend kommunizieren und Mitarbeitende für diese gewinnen.

- Inhalte**
- ➔ Veränderungen im Vertriebsstandort überzeugend kommunizieren und umsetzen
 - ➔ Mitarbeitende einbeziehen
 - ➔ Wertvolles bewahren, das Selbstvertrauen der Mitarbeitenden stärken
 - ➔ Den Mitarbeitenden Eigenverantwortung und Gestaltungsspielräume geben
 - ➔ Umsetzungserfolge analysieren und bewerten
 - ➔ Anpassungsbedarfe ableiten und umsetzen



Frank Engel

Termin 03. – 04.11.2026 in Potsdam V-081407

Preis 790,00 Euro

Die Führungskraft als Vertriebscoach

Leistung garantieren

Ziel: Nachhaltige Steigerung der Vertriebsergebnisse und der Kundenzufriedenheit durch eine konsequente leistungs- und potenzialorientierte Begleitung der Mitarbeitenden am Arbeitsplatz.

- Inhalte**
- ➔ Rolle der Führungskraft in der Vertriebsbegleitung
 - ➔ Formen der Umsetzungsbegleitung zur Weiterentwicklung der eigenverantwortlichen Verkäuferpersönlichkeit
 - ➔ Unterschiedliche Beratertypen und Veränderungsmotive berücksichtigen
 - ➔ Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen
 - ➔ Standards für ein qualifiziertes Feedback
 - ➔ Individuelle Maßnahmen ableiten



Klaus Taig

Termin 07. – 08.12.2026 in Potsdam V-081605

Preis 790,00 Euro

Führung von Führungskräften im Vertrieb - Gemeinsam gewinnen

Ziel: Sie begleiten Führungskräfte im Vertrieb und sichern so die nachhaltige Umsetzung eines wirksamen Führungsprozesses zur Steigerung der Vertriebsergebnisse.

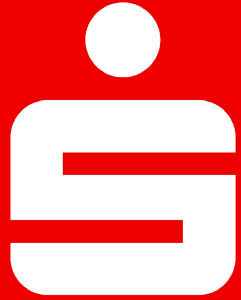
- Inhalte**
- ➔ Der strukturierte ganzheitliche Führungsprozess - Das neue Rollenverständnis für Führungskräfte
 - ➔ Führung in der Verantwortung für Ertragssteuerung - Handlungsfähigkeit in turbulenten Zeiten
 - ➔ Sicherheit in der Umsetzung der Aufgaben als übergeordnete Führungskraft
 - ➔ Professionelle Führungsgespräche
 - ➔ Führungskräfte nachhaltig weiterentwickeln
 - ➔ Checklisten nutzen
 - ➔ Selbstverantwortung stärken/einfordern/mit Ideen anregen



Marc Miericke

Termin 08. – 09.10.2026 in Potsdam V-081607

Preis 790,00 Euro




Nord-Ostdeutsche
Sparkassenakademie



Sprechen Sie mich gerne an:

Petra Linder

Personal- und Führungskräfteentwicklung

 **+49 151 12227912**

 **petra.linder@nosa-online.de**

 **www.nosa-online.de | www.osv-online.de**

 **Folgen Sie uns auch auf LinkedIn!**