Finanzgruppe
Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie

Führungskräfte setzen die GS2020 / Vertriebsausrichtung der Zukunft (VdZ) um

Führung im Vertrieb (FiV)

Führung im Wandel – stellen Sie Ihre Führungskräfte auf die neuen Anforderungen ein

Wir machen es einfach
2020

Potsdam, 28.03.2019

Vertriebserfolg stärker zum Gegenstand von Führung machen

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

Wir machen es einfach 2020

Die Umsetzung der „Geschäftsstrategie 2020“ / Vertriebsausrichtung der Zukunft (VdZ) erfordert neue Strukturen und eine stärkere Systematisierung in der 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 Vertriebserfolg, 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 / erfolgreich machen

Führung wirkt – Immer !

Kompetenzprofile Führung im Vertrieb z. B.

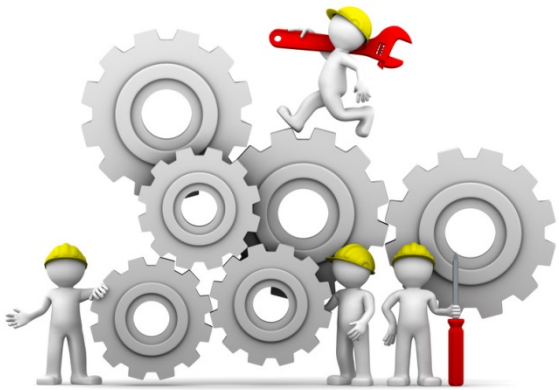
Wir machen es einfach 2020

Leiter Filiale (neu)

		weniger ausgeprägt	teilweise ausgeprägt	ausgeprägt	deutlich ausgeprägt	stark ausgeprägt	sehr stark ausgeprägt	übermäßig ausgeprägt
Führungswissen	1. Aufgabenbezogenes Fachwissen /-können							
	2. Multikanalkompetenz							
Selbstkompetenz	3. Entscheidungsfähigkeit							
	4. Offenheit für Veränderungen							
	5. Initiative							
Führungs-fertigkeiten	6. Verantwortungsübernahme							
	7. Kundenorientierung							
	8. Ziel- und Ergebnisorientierung							
Sozial-kompetenz	9. Einfühlungsvermögen / Empathie							
	10. Mitarbeiterförderung							
	11. Mitarbeitermotivation							
	12. Konsequenz in der Führung							
	13. Beratungsfähigkeit/Coaching							
	14. Kommunikationsfähigkeit							
	15. Feedbackfähigkeit/-orientierung							
Spezifische Kompetenz	16. Unternehmerisches Denken und Handeln							
	17. Teamorientierung/-fähigkeit							
	18. Effektive Arbeitsorganisation							

Individuell auf
die jeweilige Führungsposition,
die neuen Anforderung und
Ihr Haus angepasst –

und vieles mehr …



Ihr und unser Ziel – 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.

Besprechen Sie mit uns Ihre Ziele!

Führung im Vertrieb – Systematisch zur Qualität

Wir machen es einfach 2020

Inhouse und individuell mit der 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 der Standortanalyse

Wir machen es einfach 2020

Führungsinformation in Bezug auf Sinn und Ziel der Erhebung

Schritt	Standortbestimmung			Umsetzung
	1. Erhebung Prozesse und Steuerung	2. Umsetzung und Qualität	3. Handlungsfelder	
Inhalt	Strukturierter Fragenkatalog zur Aufnahme der Standards: ▪ Rollenmodell/Aufgaben ▪ Kompetenzen ▪ Führungsprozess ▪ Führungsspannen/-zeiten ▪ Zielsystem/Reporting ▪ PE-Maßnahmen	Einschätzung und Bewertung der gelebten Führung durch ▪ Einzelinterviews: ▪ Gruppeninterviews: Dauer: ca. 3 Std.	• Strukturierte Auswertung • Workshop zur Diskussion der Erhebungsergebnisse sowie zur Abstimmung der relevanten Handlungsfelder und des Umsetzungsaufwandes Dauer: ca. halber Tag	▪ Rollen und Kompetenzmodelle je Führungsposition ▪ Wirksamer Führungsprozess ▪ Führungsprozesse in die Steuerung/ Qualitätssicherung ▪ PE-Maßnahmen
Ergebnis	**Differenzierte Bestandsaufnahme und Bewertung der Standards im Vertrieb**	**Skalierte Einschätzung der bisherigen Umsetzung von Führung**	**Priorisierung für weitere Umsetzung**	Nachhaltige Steigerung des Vertriebserfolges

Seminarreihe Führung im Vertrieb (FiV)

Wir machen es einfach 2020

Leistungsversprechen einlösen
Ziel- und ergebnisorientierte Mitarbeitergespräche führen

Wir machen es einfach 2020

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 - Gesprächsarten und –abläufe
  - Zielvereinbarungsgespräch
  - Steuerungsgespräch
  - Vertriebsgespräch
  - Entwicklungs-/Beurteilungsgespräch
- Differenzierte Mitarbeitergespräche mit dem Fokus auf Leistung und Potenzial
- Qualitativ hochwertiges Feedback
- Individuelle Weiterentwicklung der Mitarbeiter
- Lösungswege für Konflikte und Interessenunterschiede

Ihr Trainer

Klaus Taig

Temin **16. - 17.05.2019**

V-038874

Ort **Potsdam**

Vertriebsteams zum Erfolg führen
Die Zauberformel ?!

Wir machen es einfach 2020

Ziel:

Sie erfahren, wie es gelingt, eine vertriebsorientierte Team-Kultur zu implementieren, um mit langfristig motivierten 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

Temin

24. - 25.06.2019
V-038877

Ort

Potsdam

Ihr Trainer

Frank Engel

Effizient steuern – erfolgreich führen
Steuerung und Organisation von Vertriebseinheiten

Wir machen es einfach 2020

Ziel: Sie planen Ihre optimierte Vertriebseinheit.

Inhalte

- Wie steuere ich meine Vertriebseinheit, damit ich/wir die relevanten Ziele erreiche/n?
- Vorhandene Ressourcen und Kapazitäten optimal nutzen
- Handlungsfelder identifizieren und priorisieren
- Selbst- und Zeitmanagement optimieren
- Mitarbeiter an Entscheidungen beteiligen und so für eine hohe Identifikation mit dem Ergebnis sorgen

Ihr Trainer

Marc Miericke

Temin **22. - 23.08.2019**

V-038878

Ort Potsdam

Die Führungskraft als Vertriebscoach
Leistung garantieren

Wir machen es einfach 2020

Ziel: Nachhaltige Steigerung der Vertriebsergebnisse und der Kundenzufriedenheit durch eine konsequente leistungs- und potenzialorientierte Begleitung der Mitarbeiter 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

Temin **28. - 29.10.2019**
V-038889

Ort Potsdam

Ihr Trainer

Klaus Taig

Veränderungen im Vertrieb begleiten
Herausforderungen meistern

Wir machen es einfach 2020

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

Inhalte

- Veränderungen im Vertriebsstandort überzeugend kommunizieren und umsetzen
- Mitarbeiter einbeziehen
- Wertvolles bewahren, das Selbstvertrauen der Mitarbeiter stärken
- Den Mitarbeitern Eigenverantwortung und Gestaltungsspielräume geben
- Umsetzungserfolge analysieren und bewerten
- Anpassungsbedarfe ableiten und umsetzen

Temin **18. – 19.11.2019**

V-038880

Ort Potsdam

Ihr Trainer

Frank Engel

Finanzgruppe
Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie

Führung von Führungskräften im Vertrieb
Gemeinsam gewinnen

Wir machen es einfach 2020

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

Temin

03. - 04.12.2019
V-038890

Ort

Potsdam

Ihr Trainer

Marc Miericke

Finanzgruppe
Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie

Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie

Wir machen es einfach 2020

Sprechen Sie mich gerne an:

Petra Linder 0431 5335-114
petra.linder@nosa-online.de

www.nosa-online.de