



Hand aufs Herz :

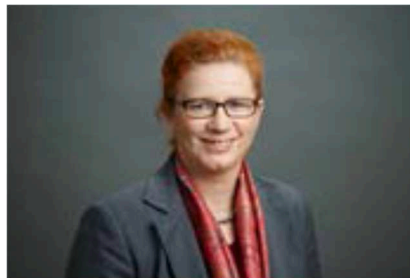
- Wie können Ihre Führungskräfte die notwendige Ertragssteigerung herbeiführen ?
- Wie effektiv und mit welchem Erfolg führen Ihre Führungskräfte die Mitarbeiter besonders in schwierigen Zeiten der Veränderung ?
- Wie können die Führungskräfte mit ihren eigenen Stärken und Schwächen im Führungsalltag umgehen ?
- Wird systematisch an der Entwicklung der Führungskräfte gearbeitet ?

Wir machen es einfach

2020

Sprechen Sie mich gerne an:

Wir stimmen das Angebot gerne Inhouse individuell auf Ihr Haus ab.



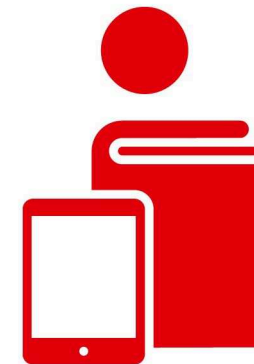
Petra Linder  
Telefon: +49 431 5335-114  
E-Mail: [petra.linder@nosa-online.de](mailto:petra.linder@nosa-online.de)

 **Finanzgruppe**  
Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie  
Sparkassenakademie

Internet: [www.nosa-online.de](http://www.nosa-online.de)

Wissen, was  
wichtig ist

Führung im Vertrieb (FiV)  
GS2020/VdZ umsetzen



Nord-Ostdeutsche  
Sparkassenakademie



## Seminarreihe Führung im Vertrieb (FiV)

*Führung im Wandel - Stellen Sie Ihre Führungskräfte auf die neuen Anforderungen ein*

Alle Seminare bieten wir auch Inhouse an, Online-Elemente sind möglich. Sprechen Sie uns gerne an.

**Zertifikat Führung 2025**

\*Die Kombination von mindestens 3 Seminar-Bausteinen führt zum Zertifikat Führung im Vertrieb

Zentrale Seminarangebote (alternativ auch inhouse)

**Fachseminar kompakt** **Zertifikat**

**Fachseminar Geschäftsstellenleitung**

Termin: 15..03.. – 05. 06 2021

V-044421  
Blended Learning

3 Wochen präsent in Potsdam  
 3 WEB-Seminare  
 Incl. Blink.it-Kurs (Führungsimpulse)  
 Führungskonzept für die eigene Vertriebseinheit  
 16..08.21 Mündliche Prüfung

oder

**Seminarbausteine**

**Baustein I**  
**Leistungsversprechen einlösen**  
 Ziel- und ergebnisorientierte Mitarbeitergespräche

Termin: 22. – 23. April 2021  
 Trainer: Klaus Taig  
 V-044139 Veranstaltungsort: Potsdam

**Baustein IV**  
**Veränderungen im Vertrieb begleiten**  
 Herausforderungen meistern

Termin: 3. – 4. November 2021  
 Trainer: Frank Engel  
 V-044126 Veranstaltungsort: Potsdam

**Baustein II**  
**Vertriebsteams zum Erfolg führen**  
 Die Zauberformel?!

Termin: 10. – 11. Juni 2021  
 Trainer: Frank Engel  
 V-044125 Veranstaltungsort: Potsdam

**Baustein V**  
**Die Führungskraft als Vertriebscoach**  
 Leistung garantieren

Termin: 22. – 23. September 2021  
 Trainer: Klaus M. Taig  
 V-044141 Veranstaltungsort: Potsdam

**Baustein III**  
**Effizient steuern – erfolgreich führen**  
 Steuerung und Organisation von Vertriebseinheiten

Termin: 2. – 3. September 2021  
 Trainer: Marc Miericke  
 V-044202 Veranstaltungsort: Potsdam

**Baustein VI**  
**Führen von Führungskräften im Vertrieb**  
 Gemeinsam gewinnen

Termine:  
 25. – 26. November 2021 V-044203  
 Trainer: Marc Miericke  
 V-044203 Veranstaltungsort: Potsdam

Coaching ↑

Ergänzende Angebote

**Leistung messbar machen**

Dauer: 2 Tage  
 Produkt-Nr.: P-005135

**Erfolgsteam im Vertrieb**

Dauer: 2 Tage  
 Produkt-Nr.: P-005265

**Deka-Investment Führungskompetenz Inhouse**

Gesonderte Broschüre P-005219

**Persönliche Souveränität für Ambitionierte Ziele – Mentaltraining**

08. - 09.12.21 Potsdam V-046489