

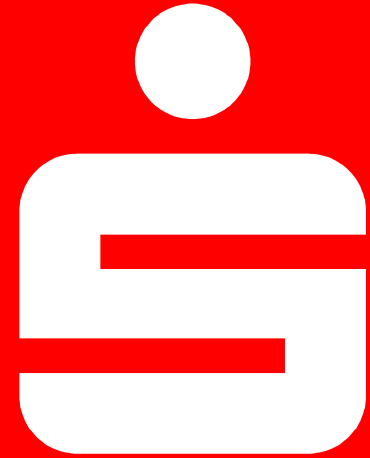
Vertriebsexzellenz mit

Führung im Vertrieb (FiV)

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



Finanzgruppe
Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie



TEAM



Top Partner

Vertriebserfolg stärker zum Gegenstand von Führung machen

Wir leben Sparkasse.

20
25



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

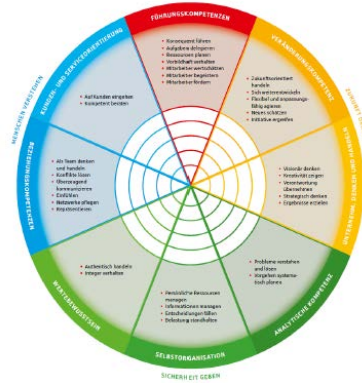
Die Umsetzung der Geschäftsstrategie 2025 für eine Vertriebsausrichtung der Zukunft erfordert konsequente und systematische Führungsarbeit. Führung wirkt immer und beeinflusst die Mitarbeiterleistung direkt.



- 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 / erfolgreich machen

Führung wirkt – Immer !

Führungs- kompetenz im Vertrieb



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

Leiter Filiale (neu)

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



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 leben Sparkasse.

20
25

**Inhouse und individuell mit Standortanalyse
oder**

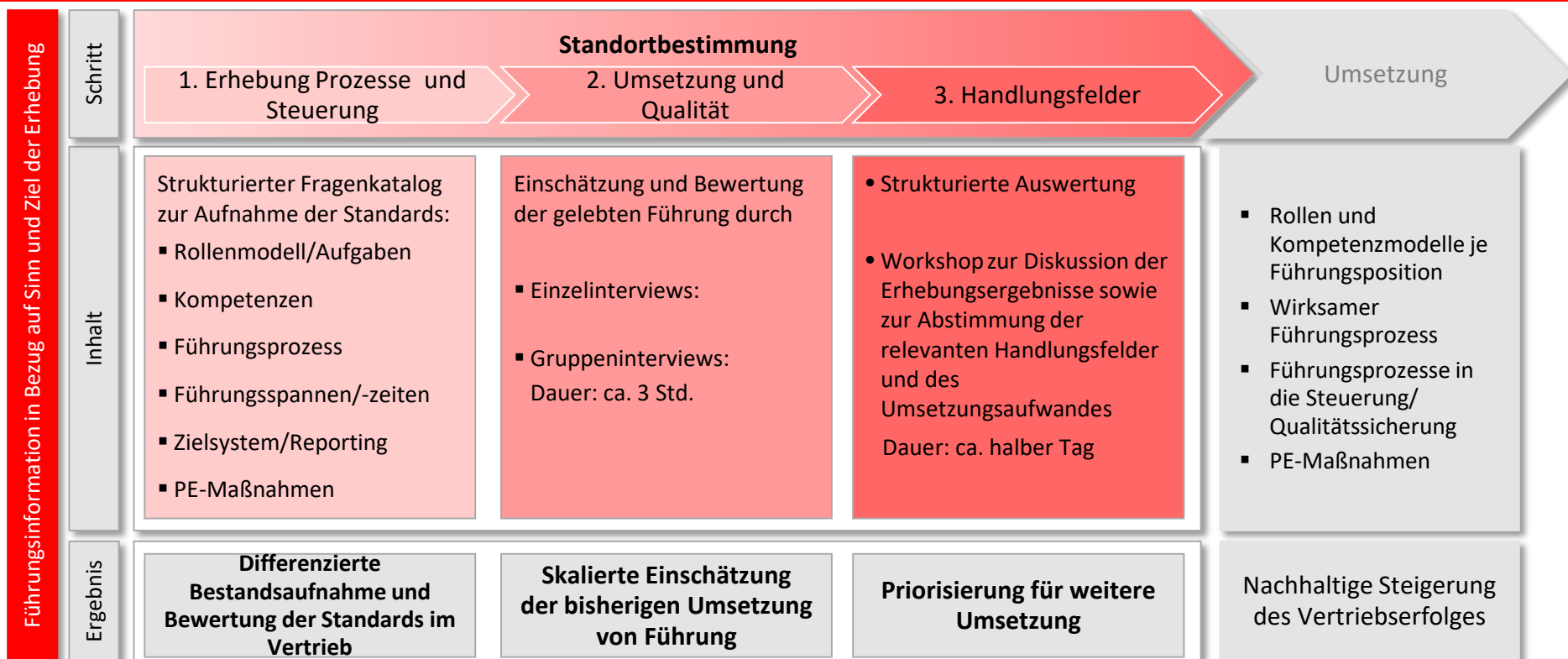
mit unseren zentralen Seminarbausteinen.

**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



Seminarreihe Führung im Vertrieb (FiV)

Wir leben Sparkasse.

20
25



Alle Seminare bieten
wir auch Inhouse an.



Leistungsversprechen einlösen Ziel- und ergebnisorientierte Mitarbeitergespräche führen

Ihr Trainer



Klaus Taig

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

Termin

02. – 03.05.2023

V-057527

Ort

Potsdam

Vertriebsteams zum Erfolg führen Die Zauberformel ?!

Ihr Trainer



Frank Engel

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

Termin

16. – 17.05.2022

V-050497

Ort

Potsdam

Effizient steuern – erfolgreich führen Steuerung und Organisation von Vertriebseinheiten

Ihr Trainer



Marc Miericke

Ziel:	Sie planen Ihre optimierte Vertriebseinheit.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">➔ 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
Termin	15. – 16.09.2022
	V-050499
Ort	Potsdam

Veränderungen im Vertrieb begleiten Herausforderungen meistern

Ihr Trainer



Frank Engel

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

Termin 26. – 27.10.2022

V-050501

Ort Potsdam

Die Führungskraft als Vertriebscoach Leistung garantieren

Ihr Trainer



Klaus Taig



- 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
- Termin** **09. – 10.11.2022**
V-050503
- Ort** Potsdam

Führung von Führungskräften im Vertrieb

-

Gemeinsam gewinnen

Ihr Trainer



Marc Miericke

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

Termin

29. – 30.11.2022

V-050505

Ort

Potsdam

Alle Seminare bieten
wir auch Inhouse an.

Sprechen Sie mich gerne an:

Petra Linder

0151 12227912

petra.linder@nosa-online.de

www.nosa-online.de



Wir leben Sparkasse.

20
25



Finanzgruppe

Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie