

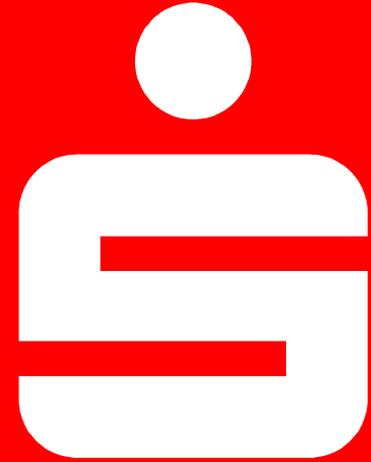
Vertriebsexzellenz mit

# 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

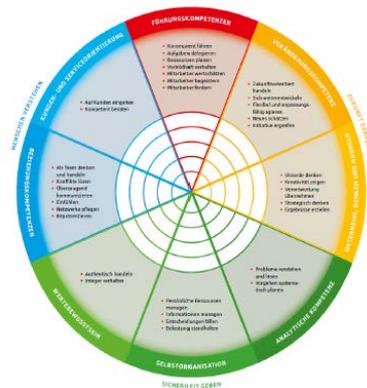
Die Umsetzung der Geschäftsstrategie 2025 für eine Vertriebsausrichtung der Zukunft erfordert konsequente und systematische Führungsarbeit. Führung wirkt immer und beeinflusst die Mitarbeiterleistung direkt.



- 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. Multikanalkompetenz                    |                    |                      |            |                     |                  |                       |                      |
| 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



Finanzgruppe  
Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie

**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**

**Preis**

**790,00 Euro**



# 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?
  - 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

15. – 16.06.2023

V-057529

## Ort

Potsdam

## Preis

790,00 Euro

# Effizient steuern – erfolgreich führen Steuerung und Organisation von Vertriebseinheiten

## Ihr Trainer



Marc Miericke

|                |  |
|----------------|--|
| <b>Ziel:</b>   | Sie planen Ihre optimierte Vertriebseinheit.   |
| <b>Inhalte</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>➔ Wie steuere ich meine Vertriebseinheit, damit ich/wir die relevanten Ziele erreiche/n?</li><li>➔ Vorhandene Ressourcen und Kapazitäten optimal nutzen</li><li>➔ Handlungsfelder identifizieren und priorisieren</li><li>➔ Selbst- und Zeitmanagement optimieren</li><li>➔ Mitarbeiter an Entscheidungen beteiligen und so für eine hohe Identifikation mit dem Ergebnis sorgen</li></ul> |
| <b>Termin</b>  | <b>14. – 15.09.2023</b>  |
|                | V-057531   |
| <b>Ort</b>     | <b>Potsdam</b>   |
| <b>Preis</b>   | <b>790,00 Euro</b>   |

# Veränderungen im Vertrieb begleiten Herausforderungen meistern

Ihr Trainer



Frank Engel

|                |   |
|----------------|---|
| <b>Ziel:</b>   | Sie erfahren, wie Sie Veränderungen im Vertrieb Überzeugend kommunizieren und Mitarbeiter für diese gewinnen.   |
| <b>Inhalte</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>➔ Veränderungen im Vertriebsstandort überzeugend kommunizieren und umsetzen</li><li>➔ Mitarbeiter einbeziehen</li><li>➔ Wertvolles bewahren, das Selbstvertrauen der Mitarbeiter stärken</li><li>➔ Den Mitarbeitern Eigenverantwortung und Gestaltungsspielräume geben</li><li>➔ Umsetzungserfolge analysieren und bewerten</li><li>➔ Anpassungsbedarfe ableiten und umsetzen</li></ul> |
| <b>Termin</b>  | <b>04. – 05.10.2023</b><br>V-057533   |
| <b>Ort</b>     | <b>Potsdam</b>  |
| <b>Preis</b>   | <b>790,00 Euro</b>  |

# Die Führungskraft als Vertriebscoach Leistung garantieren

## Ihr Trainer



Klaus Taig

|                |   |
|----------------|---|
| <b>Ziel:</b>   | Nachhaltige Steigerung der Vertriebsergebnisse und der Kundenzufriedenheit durch eine konsequente leistungs- und potenzialorientierte Begleitung der Mitarbeiter am Arbeitsplatz.   |
| <b>Inhalte</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>➔ Rolle der Führungskraft in der Vertriebsbegleitung</li><li>➔ Formen der Umsetzungsbegleitung zur Weiterentwicklung der eigenverantwortlichen Verkäuferpersönlichkeit</li><li>➔ Unterschiedliche Beratertypen und Veränderungsmotive berücksichtigen</li><li>➔ Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen</li><li>➔ Standards für ein qualifiziertes Feedback</li><li>➔ Individuelle Maßnahmen ableiten</li></ul> |
| <b>Termin</b>  | <b>13. – 14.11.2023</b><br>V-057535   |
| <b>Ort</b>     | <b>Potsdam</b>  |
| <b>Preis</b>   | <b>790,00 Euro</b>  |

# 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

28. – 29.11.2023

V-057537

### Ort

Potsdam

### Preis

790,00 Euro

Alle Seminare bieten  
wir auch Inhouse an.

Sprechen Sie mich gerne an:

Petra Linder

0151 12227912

[petra.linder@nosa-online.de](mailto:petra.linder@nosa-online.de)

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



Wir leben Sparkasse.

20  
25



Finanzgruppe  
Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie