

Qualifizierungsprogramm

„Base-Camp! Leadership im Vertrieb“

Das Intensivprogramm für exzellentes Leadership im Vertrieb

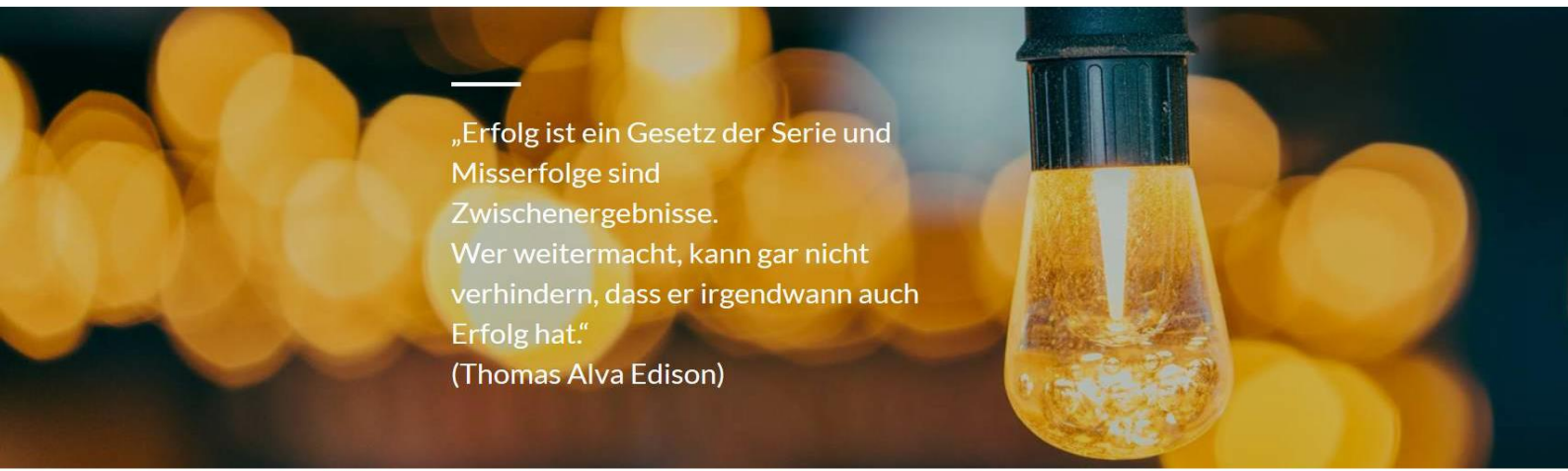
In Top-geführten Unternehmen sind die Weichen in Richtung Erfolg gestellt. Die Ertragskraft ist überdurchschnittlich, Mitarbeiter/-innen arbeiten mit Engagement und Begeisterung an gemeinsamen Zielen im Vertrieb und man lebt in einer permanenten Aufbruchstimmung. Das Programm richtet sich an **Führungskräfte**, die im Vertrieb der Sparkasse Verantwortung tragen und mit Hilfe von Mitarbeiter/-innen und Teams überdurchschnittliche und nachhaltige (Provisions-)Erträge erzielen und ihren Wirkungsgrad als Chef und Coach optimieren wollen. Grundgedanke und Fokus des Konzeptes zielt auf die Optimierung der Führung mit dem Ziel betriebswirtschaftliche Erfolge mit der Vertriebsmannschaft zu erzielen.

Das (Trainings-)Konzept *Leadership im Vertrieb* ist exklusiv für (angehende) ergebnisverantwortliche Führungskräfte im Vertrieb ausgelegt, deren Funktion ein hohes Maß an Entscheidungsstärke und Umsetzungsfähigkeit erfordert. Es beschäftigt sich mit den folgenden Fragen:

- Wie können Führungskräfte im Vertrieb eine ermutigende Atmosphäre erzeugen und durch ihre Wirkung auf die Mitarbeiter/-innen einen merkbar positiven Einfluss auf die zukünftige Performance und Entwicklung ihres Vertriebsbereiches haben?
- Wie erfolgt eine gezielte und nachhaltige Einflussnahme auf die Umsetzung von betriebswirtschaftlichen Anforderungen der Sparkasse, auf die Vertriebs-Skills sowie Abschlussverbindlichkeit der Mitarbeiter/-innen?
- Wie verändert sich die Rolle der Führungskraft im Vertrieb? Welche Haltung ist nötig?
- Wie gestaltet die Führungskraft eine echte Hochleistungsatmosphäre bzw. Vertriebskultur („Lust am Vertrieb“), die von den Mitarbeitern nicht bloß ertragen, sondern durch sie selbst getragen wird.
- Welches (kompakte) Know-How in Leadership („Toolbox“) braucht es, um Mitarbeiter/-innen zu Empowern, echtes Involvement zu erzeugen und das Team in nachhaltige Performance zu bringen?

Das Intensivprogramm für exzellentes Leadership im Vertrieb der Sparkassenakademie Baden-Württemberg startet im Oktober 2020.

Buchungen für die kompletten Reihe oder von Einzelmodulen ist möglich!



„Erfolg ist ein Gesetz der Serie und Misserfolge sind Zwischenergebnisse. Wer weitermacht, kann gar nicht verhindern, dass er irgendwann auch Erfolg hat.“
(Thomas Alva Edison)

„Check-In Session“ III Webinar, 75 Min

Briefing der Teilnehmer/-innen zum Lernkonzept, Lernplan und Schnittstellen zum Führungsauftrag der Sparkasse, Erwartungen der Teilnehmer, Klärung offener Fragen, Verantwortlichkeiten der Teilnehmer/-innen und Transferauftrag.

„Leadership-Ticket“ III Online-Fragebogen I i.V. mit den Basismodulen

Eine bewusste Auseinandersetzung mit dem eigenen Führungsverständnis und -handeln setzt eine Standortbestimmung voraus. Als Analysetool haben wir einen auf die Inhalte des Qualifizierungsprogramms abgestimmten Fragebogen entwickelt. Die Ergebnisse des „Leadership-Tickets“ begleiten die Teilnehmer/-innen während des gesamten Lernprozesses, insbesondere im Coaching. Sie erhalten Informationen über:

- Der Blick auf Ihr aktuelles Profil „Leadership im Vertrieb“
- Ihre Stärken und Ihre Handlungsfelder in den Bereichen
 - „Steigerung der Vertriebsperformance“
 - „Know-How in Leadership“
 - „Management by Objectives“
 - „Leadership by Emotion“

1. „Toolbox Leadership im Vertrieb“ III 3 Tage

Es geht um klare Leitplanken für die vertriebliche Führung. Die Führungskraft im Vertrieb ist dafür verantwortlich, dass die Performance der Mitarbeiter stimmt. Daher sprechen wir nicht über Führungsmodelle/-theorien sondern über die operative Basis, das konkrete praktische Tun einer Führungskraft im Vertrieb.

- Die 6 „Key-Leadership Tasks“ im Vertrieb! - Die wichtigsten Stellhebel! Informieren, Instruieren, Planen, Entscheiden, Kontrollieren, Motivieren
- Einen Umsetzungsfokus abgeleitet aus den betriebswirtschaftlichen Zielen erreichen?
- Organisationsregeln, die Vertrieb fördern
- Mitarbeitergespräche sauber planen
- „Wirkungsvolles“ Feedback geben – unverblümt, werthaltig und performanceorientiert

2. Führungskraft als Motor und Multiplikator „Sales Excellence“ III 3 Tage

High-Performance im Vertrieb bedeutet, dass auch die Führungskraft weiß, wie Vertrieb geht! Wie im Top-Profisport gilt es neben der Strategie die eigene Vertriebsmannschaft - die Vertriebsprofis - zu trainieren.

- Führungskraft als Vermittler vertrieblicher Skills

Termine:

Vorbereitung
Check-In Session
08.10.2020 / 09:30 - 11:00 Uhr

„Leadership-Ticket“
Standortbestimmung - Fragebogen / - individuell -
Okt. 2020 + Feb. 2021

Webinar „Kurzimpuls Leadership Remote“ am 11.11.2020

Modul 1
Toolbox Leadership
22.-24.02.2021

Modul 2
Führungskraft als Motor und Multiplikator „Sales Excellence“
10.-12.03.2021

Modul 3
Klarheit schaffen
03.05.21

Modul 4
Fokus Betriebswirtschaft
19.07.21

Modul 5
New Work
23.09.21


Modul 6
Zeit für Vertrieb
10.11.21

Modul 7
Positive Leadership
13.12.2020

Modul 8
Zertifizierung

Teilnehmerplätze: **max. 12.**

Wir arbeiten in 5 Modulen mit 2 Trainern/-innen.



„Erfolg ist ein Gesetz der Serie und Misserfolge sind Zwischenergebnisse. Wer weitermacht, kann gar nicht verhindern, dass er irgendwann auch Erfolg hat.“
(Thomas Alva Edison)

- Attraktiv und Innovativ die individuellen Potenziale heben
- Empowerment durch vertriebliches Coaching
- Training on the Job – wirkungsorientiertes Feedback geben
- Erfolgreich im „Side-by-Side“ - gemeinsames Lernen als Merkmal von Hochleistungsteams

3. Klarheit schaffen! Lösungsgespräche führen III 1 Tag

Kommunikation ist einfach? Wenn es positive Themen gibt sicher ja, aber bei negativen Anlässen? Hier geht es darum, die richtige Dosis zu finden: fordern – nicht überfordern; Freiheit lassen – statt „gängeln“, Klarheit in der Kommunikation im Team und im Vieraugengespräch. In einem hoch praxisorientierten Workshop geht es um

- Lösung statt Eskalation in schwierigen Situationen
- Wirkungsorientierte Gesprächsstrategien
- Wenn die Leistung nicht stimmt: Klares und wertschätzendes Einfordern der Leistung bei „Low-Perfomern“
- Führungsverhalten in Druck- und Konfliktsituationen

4. Fokus Betriebswirtschaft – Performance ist kein Zufall! III 1 Tag

Im Vertrieb geht es um „Ziele erreichen“. Wie steuere ich als Führungskraft? Wie leite ich aus strategischen Zielen eine nachvollziehbare Führungsaktivität ab?

- Passende und wirkungsvolle Ziele im Vertrieb
- Aktive Gestaltung und Struktur von Zielen
- Widersprüche im Zielsystem
- Zielkonflikte aufdecken, ansprechen, lösen

5. New Work: Neue Wege entdecken für erfolgreiche Teamführung III 1 Tag

Sie wollen Ihr Vertriebsteam auf Augenhöhe führen, inspirierend und richtungsweisend lenken. Loszulassen, zu vertrauen und die Eigenverantwortung der Mitarbeiter fördern ist das Ziel. Wie sie mit innovativen Methoden und agilen Tools auf Teamebene führen erfahren Sie in diesem Workshop:

- Innovative Gestaltung der Meetingkultur
- Mitarbeiter in Meetings stärker aktivieren und einbinden
- Vorstellung und praktische Übung von unterschiedlichen innovativen Methoden: Pop-Up-Meeting, Stand-up-Meeting, First-to-Five-Vote
- Agile Methoden im Teammeeting effizient einsetzen (Retrospektive, Agile Coffee, Design Thinking, Kanban-Board)

Menschenführung ist an die Hand nehmen, ohne festzuhalten, und loslassen, ohne fallen zu lassen.

Wilma Eudenbach

In den Seminaren / Workshops lehren wir, was die Referenten aus Ihrer eigenen Führungspraxis kennen und heute noch leben.

Aus diesem „Selbst Erleben“ entspringt die hohe Glaubwürdigkeit und Praxisnähe.

„Erfolg ist ein Gesetz der Serie und Misserfolge sind Zwischenergebnisse. Wer weitermacht, kann gar nicht verhindern, dass er irgendwann auch Erfolg hat.“
(Thomas Alva Edison)



- Gemeinsame Ideenentwicklung im Team – Impulse für mehr Kreativität
- Mit Lösungen und Handlungsplänen abschließen

6. Zeit für Vertrieb III | 1 Tag

Wie lässt sich Komplexität im Vertrieb steuern – wie Zeiten aktiv gestalten, damit am Ende das Vertriebsergebnis auch realistisch zu erreichen ist? Es geht darum, die Vertriebswoche effektiv zu planen, und Zeitinvestments nachhaltig zu steuern.

- Ambiguitätstoleranz und „result driven Mindset“ als Kontrapunkte zu Stress und Aufgabenchaos
- „Beidhändige Führung“ - Zeit für das „Kerngeschäft“ (Vertrieb) und Innovation (Projektarbeit)
- Was bringt Ergebnis und was ist nur Beschäftigung?
- Priorisierung! Aber wie? - Praktische Methoden
- Rahmen für Delegation

7. Positive Leadership III | 1 Tag

- Wirksam sein durch positive Selbstreflexion
- Kommunikation positiv gestalten - Menschen wachsen lassen
- Energie und Leidenschaft im Vertrieb mobilisieren durch „Sinnstiftung“
- Stärkenorientierung als Ausgangspunkt für Entwicklung - Zuversicht schaffen durch Ressourcenfokussierung
- Why – How – What! Zum Handeln im Vertrieb inspirieren
- Für den eigenen Erfolg verantwortlich sein

In den Seminaren / Workshops lehren wir, was die Referenten aus Ihrer eigenen Führungspraxis kennen und heute noch leben. Aus diesem „Selbst Erleben“ entspringt die hohe Glaubwürdigkeit und Praxisnähe.

Wissen verankern! Transferaufgaben ergänzen den Lernprozess

Lernen vollzieht sich eng verknüpft mit der Praxis sowie konkreten Umsetzungsaufträgen. Teilnehmer vernetzen sich in Peergroups, hospitieren z. B. bei einem Vertriebsvorstand, setzen ein konkretes Vertriebsführungsprojekt für Ihren Arbeitsplatz um und erhalten permanentes Feedback im Seminar bzw. arbeiten an einer individuellen Herausforderung im Coaching (siehe rechte Spalte).

Als Formate nutzen wir praxisorientiertes und teilnehmeraktivierendes Lernen, interaktive Wissensvermittlung, kollegiale Fallbearbeitung, individuelles Coaching, praktische Übungen, Feedback, Transferaufgaben

Wissen verankern! Transferaufgaben ergänzen den Lernprozess

Umsetzung live

Zwischen den Modulen arbeiten die Teilnehmer/-innen an weiterführenden Aufgabenstellungen: z. B. Ihre persönliche Antrittsrede als Leader im Vertrieb, Erklären von Veränderung im Vertrieb, Lösen einer aktuellen Herausforderung im Vertrieb...

Praxisprojekt Vertrieb

Die Teilnehmer führen mind. 3 Beratungs-/Coachinggespräche im Vertrieb durch und erstellen einen Resonanzbericht dazu.

Projekt EINBLICKE

Die Teilnehmer hospitieren während des Programms mind. 2 Tage bei z.B. einem Bereichsleiter der Sparkasse, dem Vertriebsvorstand, in der Vertriebssteuerung. Ziel ist es, das unternehmerische Verständnis zu schärfen, einen Perspektivwechsel und „Blick über den Tellerrand zu ermöglichen:

Micro-Coaching

Die Ergebnisse der Praxis- und Umsetzungsaufträge werden von den Trainern während der Seminare/Workshops (Trainertandem) betreut. Zusätzlich erhält jeder Teilnehmer ein 60-90 minütiges Coaching sowie Rückmeldung zu den Resonanzberichten sowie zur Praxisarbeit.

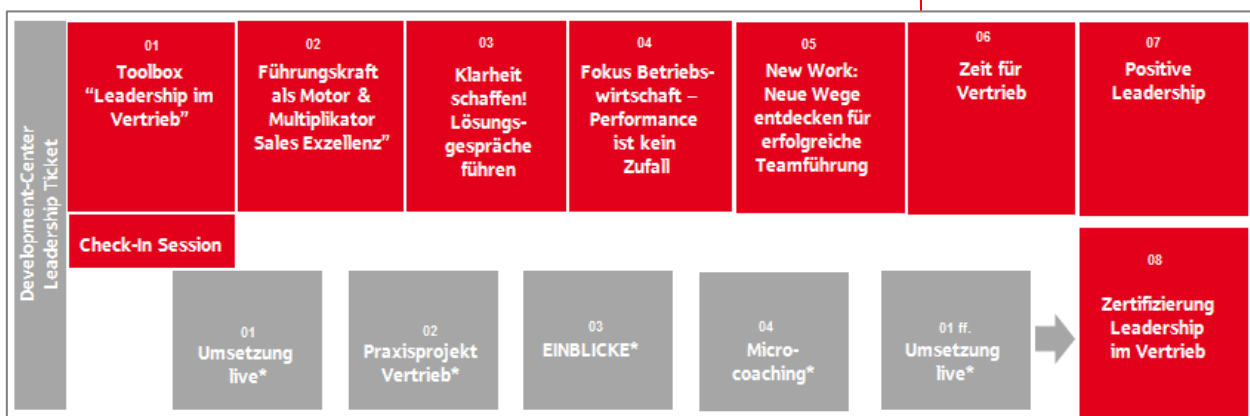
„Erfolg ist ein Gesetz der Serie und Misserfolge sind Zwischenergebnisse. Wer weitermacht, kann gar nicht verhindern, dass er irgendwann auch Erfolg hat.“
(Thomas Alva Edison)



Der Lernerfolg wird auf Wunsch geprüft und zertifiziert

Die Teilnehmer/-innen, die an allen 11 Seminartagen teilgenommen und sich an allen Projekt-/Praxisaufgaben beteiligt haben, erhalten eine Teilnehmerbescheinigung. Zusätzlich haben sie die Möglichkeit, ein Zertifikat zu erwerben, indem sie ihren Lernerfolg in 3 *Resonanzberichten*, nachgewiesener *Peergrouparbeit* und einer *Abschluss-Praxisarbeit* unter Beweis stellen

Die Kosten für die Teilnahme am gesamten Intensivprogramm Leadership einschließlich aller Module, Live Coaching und Projektbegleitung belaufen sich auf 4.400,00 € pro Teilnehmer/-in zzgl. 185,00 € für die Zertifizierung der Praxisarbeit.



Wir freuen uns, Ihre Führungskräfte zu mehr Performance im Vertrieb zu entwickeln.

Bitte melden Sie sich für das Gesamtprogramm Leadership im Vertrieb Nr. 38141001 an! Alle Seminare sind sowohl für Teilnehmende des Basis Curriculums (38141100 und 38141200) als auch für Quereinsteiger geeignet und können auch einzeln gebucht werden.

Wenden Sie sich bei inhaltlichen Fragen zum Qualifizierungsprogramm bitte an

- Renate Göttert (+49 711 127-82100, renate.goettert@sv-bw.de)
- oder Britt Richter (+49 711 127 82150), britt.richter@sv-bw.de.
- Für die Organisation und Buchung sprechen Sie bitte mit Frau Kristin Melzer (+49 711 127 82153, kristin.melzer@sv-bw.de).

Weiterführende Informationen zum Qualifizierungsprogramm und zur Anmeldung finden Sie auf unserer [Internetseite](#).



„Erfolg ist ein Gesetz der Serie und Misserfolge sind Zwischenergebnisse. Wer weitermacht, kann gar nicht verhindern, dass er irgendwann auch Erfolg hat.“
(Thomas Alva Edison)

