



Führungskräftequalifizierung

Deka-Investment Führungskraft (DIF)

In Kooperation mit der



1

Deka-InvestmentFührungskraft (DIF) wird als Inhouse-Konzept und in Kooperation der Sparkassenakademie gemeinsam mit der DekaBank durchgeführt. Die Qualifizierung verfolgt drei inhaltliche Schwerpunkte: Die Professionalisierung der vertrieblichen Führung, die Vertiefung von Fachwissen und die Optimierung der individuellen Vertriebskompetenz. Dabei klar im Fokus: Das Wertpapiergeschäft!

2

Ziele

Sie reflektieren Ihre Rolle als Vertriebsführungskraft und lernen Tools und Methoden kennen, um Ihre Führungsarbeit aktiv und wirksam zu gestalten. Weitere Impulse im Seminar unterstützen Sie dabei, Ihr fachlich-vertriebliches Wissen auszubauen und Ihr Team bei der vertrieblichen Umsetzung professionell zu begleiten.

3

Zielgruppe

Führungskräfte im Vertrieb, die über (erste) Führungserfahrung verfügen. Führungs-Know-how und Kenntnis des BPA bzw. Anko in Theorie und Praxis werden vorausgesetzt.

4

Nutzen

Deka-Investment Führungskraft ist eine anspruchsvolle und abwechslungsreich gestaltete Qualifizierungsmaßnahme für Führungskräfte im Vertrieb, die als Inhouse-Maßnahme und dadurch individuell auf Ihr Haus abgestimmt realisiert wird.

- Mix aus Impuls- und Fachworkshops, Praxistag, Praxisbegleitungen und Führungscoachings
- Inputs zu Führungsthemen, zu fachlichem Know-how und Vertriebskompetenz in Präsenz und als Online-Tutorials
- Vorbereitungs- und Transferaufträge zur nachhaltigen Kompetenzsicherung
- Das speziell für den DIF entwickelte Logbuch als persönliches Arbeitsmaterial, Lerntagebuch und Impulsgeber während des ganzen Programms
- Erfahrene Trainer/-innen und Coaches
- Abschluss mit Audit

SEMINAR-KONZEPT

5

Das praxisnahe Konzept der „Zentralen Rollen der Führungskraft im Vertrieb“ zieht sich als roter Faden durch das gesamte Programm. Es vernetzt die Module der drei Schwerpunkthemen miteinander.

Modul 1

► Auftakt

Modul 2

► Impulsworkshop
„Aktiv führen im Vertrieb“

Modul 3

► Impulsworkshop
„Fachkompetenz“

Modul 4

► Impulsworkshop
„Vertriebskompetenz I und II“

Module 5,
6 und 7

► Praxistag
„Aktiv führen im Vertrieb“
► Praxisbegleitung
► Individuelles Führungscoaching



► Audit

Modul 9

► Abschlussveranstaltung

Modul 10

► Praxischeck

ANSPRECHPARTNER/-IN



Inhalte

Britt Richter

Tel. +49 711 127-82110
britt.richter@sv-bw.de



Organisation

Kristin Melzer

Tel. +49 711 127-82153
kristin.melzer@sv-bw.de

Mit unseren
Newslettern optimal
informiert bleiben!

Alle Informationen zum Programm finden Sie **hier**.

KONTAKT

Pariser Platz 3 A
70173 Stuttgart

Tel. +49 711 127-80
info_akademie@sv-bw.de

SOCIAL MEDIA



www.spk-akademie.de



Sparkassenverband
Baden-Württemberg

Sparkassenakademie