

Base Camp Leadership im Vertrieb

(38141001)

1

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. Wie können Führungskräfte im Vertrieb eine ermutigende Atmosphäre erzeugen und durch ihre Wirkung auf die Mitarbeiter/-innen einen merkbar positiven und nachhaltigen Einfluss auf die zukünftige Performance und Entwicklung ihres Vertriebsbereiches erreichen?

2

Ziele

In der modular gestalteten Ausbildung professionalisieren Sie Ihr Führungs-Know-how mit dem Fokus „Wirksame Führungsinterventionen im Vertrieb“. Idealerweise wählen Sie die Komplettbuchung und vertiefen das Gelernte in Peergroups und eigenem Vertriebsprojekt. Sie können

- Ihr persönliches Leadership-Profil erstellen,
- in den Basis- und Vertiefungsmodulen die wesentlichen 6 „Leadership Tasks“ vertiefen und Ihren Handlungsrahmen/Ideenportfolio für die vertriebliche Führung erweitern,
- und Ihre Rolle sowie persönlichen Situationen in der Vertriebsführung reflektieren und Lösungswege dazu entwickeln.

3

Zielgruppe

Führungskräfte aller Marktbereiche, die im Vertrieb der Sparkasse Verantwortung tragen und mithilfe von Mitarbeiter/-innen und Teams überdurchschnittliche und nachhaltige (Provisions-)Erträge erzielen und ihren Wirkungsgrad als Chef und Coach bzw. „Motor für den Erfolg“ optimieren wollen.

4

Nutzen

In den Seminaren/Workshops lehren wir, was die Referierenden aus ihrer eigenen Führungspraxis kennen und heute noch leben. Aus diesem „Selbst Erleben“ entspringt die hohe Glaubwürdigkeit und Praxisnähe. Lernen vollzieht sich eng verknüpft mit der Praxis, das Wissen wird interaktiv vermittelt, verknüpft mit individuellem Coaching und Transferaufgaben (kollegiales Sparring und Lernen mit und von erfahrenen Führungskräften im Vertrieb).

5

Teilnahmevoraussetzung

Für die Teilnahme empfehlen wir erste Führungserfahrung im Vertrieb sowie eine Basisqualifizierung in vertrieblicher Führung.

6

Prüfungsleistungen

Der Lernerfolg wird auf Wunsch geprüft und zertifiziert. Bei Teilnahme an allen Module, Nachweis der Projekt-/Praxisaufgaben, einer Abschluss-Praxisarbeit und nachgewiesener Peergrouparbeit haben Sie die Möglichkeit ein Zertifikat zu erwerben.

SEMINAR-KONZEPT

7

Das Konzept besteht aus zwei Basismodulen (3-tägig) sowie 5 weiteren Vertiefungsmodulen (1-tägig) mit der Möglichkeit zur abschließenden Zertifizierung. Ergänzt wird das Präsenzcurriculum um ein persönliches Leadership Profil, das während der Basismodule individuell erstellt wird, sowie eine vertiefte Praxisumsetzung u.a. über die aktive Peergrouparbeit während der Module, ein Führungsprojekt im Vertrieb sowie eine individuelle Coachingsession.

persönliches **Leadership Profil**

Modul 1

► **Toolbox Leadership im Vertrieb**
(38141100) – 3 Tage

Modul 2

► **Führungskraft als Motor und Multiplikator Sales Excellence**
(38141300) – 3 Tage

Modul 3

► **Klarheit schaffen! Lösungsgespräche führen**
(38141400) – 1 Tag

Modul 4

► **Fokus Betriebswirtschaft – Performance ist kein Zufall!**
(38141500) – 1 Tag

Modul 5

► **New Work: Neue Wege entdecken für erfolgreiche Teamführung**
(38141600) – 1 Tag

Modul 6

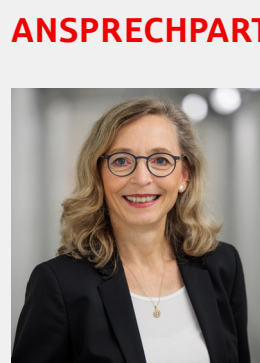
► **Zeit für Vertrieb**
(38141700) – 1 Tag

Modul 7

► **Positive Leadership**
(38141800) – 1 Tag



► **Zertifizierung Leadership im Vertrieb**



Inhalte

Renate Götttert

Tel. +49 711 127-82100
renate.goetttert@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