

# Base-Camp! Leadership im Vertrieb

Qualifizierungsprogramm

Das Intensivprogramm für exzellentes Leadership im Vertrieb



Sparkassenverband  
Baden-Württemberg

Sparkassenakademie





## „Lust auf mehr“ Rückmeldungen von Teilnehmenden aus den Vorjahren

» Ein richtig starkes und enorm praxisnahes Programm für Führungskräfte im Vertrieb! Ich kann es nur empfehlen.

» Das Basecamp Leadership im Vertrieb unterstützt Führungskräfte, auf das nächste Level zu hoher Performance zu kommen.

» Hierbei fand ich die Ausgewogenheit zwischen den Bereichen Input, Austausch sowie Training optimal und fördernd. Das Zertifizierungsprogramm ist für jede Führungskraft im Vertrieb ein Muss.

# Die Weichen Richtung Erfolg stellen

Die Ertragskraft ist überdurchschnittlich, Mitarbeiter/-innen arbeiten mit Engagement und Begeisterung an gemeinsamen Zielen im Vertrieb und man lebt in einer permanenten Aufbruchstimmung.

Exzellentes Leadership im Vertrieb bedeutet, dass Führungskräfte in der Lage sind, ihre Teams zu inspirieren, zu motivieren und zu Höchstleistungen zu führen. Im Fokus des Programms steht: Was sind hier die entscheidenden Stellhebel und „Leadership Skills“ und wie gelingt es, diese erfolgreich in der Vertriebsmannschaft umzusetzen?



## 1 Zielgruppe

Das Trainingskonzept Leadership im Vertrieb ist exklusiv für ergebnisverantwortliche Führungskräfte im Vertrieb ausgelegt, 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.

## 2 Kernfragen

### → Performance

Wie können Führungskräfte im Vertrieb eine ermutigende Atmosphäre erzeugen und durch ihre Wirkung auf die Mitarbeiter/-innen einen merkbar positiven Einfluss auf die zukünftigen Ergebnisse und Entwicklung ihres Vertriebsbereiches haben?

### → Umsetzungskraft

Wie erfolgt eine gezielte und nachhaltige Einflussnahme auf die Umsetzung von betriebswirtschaftlichen Anforderungen der Sparkasse auf die Vertriebs-Skills sowie Abschlussverbindlichkeit der Mitarbeiter/-innen?

### → Rolle der Führung

Wie verändert sich die Rolle der Führungskraft im Vertrieb? Welche Haltung ist nötig?

### → Hochleistungsatmosphäre

Wie gestaltet die Führungskraft eine echte Hochleistungsatmosphäre und Vertriebskultur („Lust am Vertrieb“), die von den Mitarbeitern nicht bloß ertragen, sondern durch sie selbst getragen wird.

### → Toolbox

Welches (kompakte) Know-how im Leadership („Toolbox“) braucht es, um Mitarbeiter/-innen zu empowern, echtes Involvement zu erzeugen und das Team in nachhaltige Performance zu bringen?



Zur digitalen  
Programmübersicht

# 3 Ihr Qualifizierungsweg

Gesamtprogramm | 38141001

Start

## „Check-in Session“

38141100 | Webinar – 75 min

Entdecken Sie das Lernkonzept, vernetzen sich als Gruppe und planen Sie Ihr Führungsprojekt im Vertrieb.

## „Leadership-Ticket“

38141150 | Online-Fragebogen

Reflektieren Sie Ihr Führungsverständnis: Unsere Standortbestimmung bietet Analyse, Profilblick und führt Sie durch den Lernprozess.

## „Toolbox Leadership im Vertrieb“

38141200 | Basismodul – 3 Tage

Lernen Sie die 6 Key-Leadership Tasks kennen! Wichtige Stellhebel sind: Umsetzungsfokus, vertriebsfördernde Organisationsregeln und wirkungsvolles Feedback.

## Führungskraft als Motor und Multiplikator „Sales Excellence“

38141300 | Basismodul – 3 Tage

High-Performance: Führung im Vertrieb heißt mein Vertriebsteam trainieren, Skills vermitteln, Empowern und Potenziale fördern.

## Klarheit schaffen!

### Lösungsgespräche führen

38141400 | Vertiefungsmodul – 1 Tag

Klartext im Team und 4-Augen-Gespräch: Gesprächsstrategien für Drucksituationen, Konflikte und „Low-Performance“ meistern.

Ziel

## Zertifizierung:

### Leadership im Vertrieb

38141900

## Positive Leadership

38141800 | Vertiefungsmodul – 1 Tag

Energie und Leidenschaft im Vertrieb mobilisieren: mit „Sinnstiftung“, Stärkenorientierung, Zuversicht und Verantwortung.

## New Work: Neue Wege entdecken für erfolgreiche Teamführung

38141600 | Vertiefungsmodul – 1 Tag

Vertriebsteams auf Augenhöhe führen: Vertrauen fördern, Meetingkultur gestalten, agile Methoden nutzen und kreative Ideen entwickeln.

## Fokus Betriebswirtschaft – Performance ist kein Zufall!

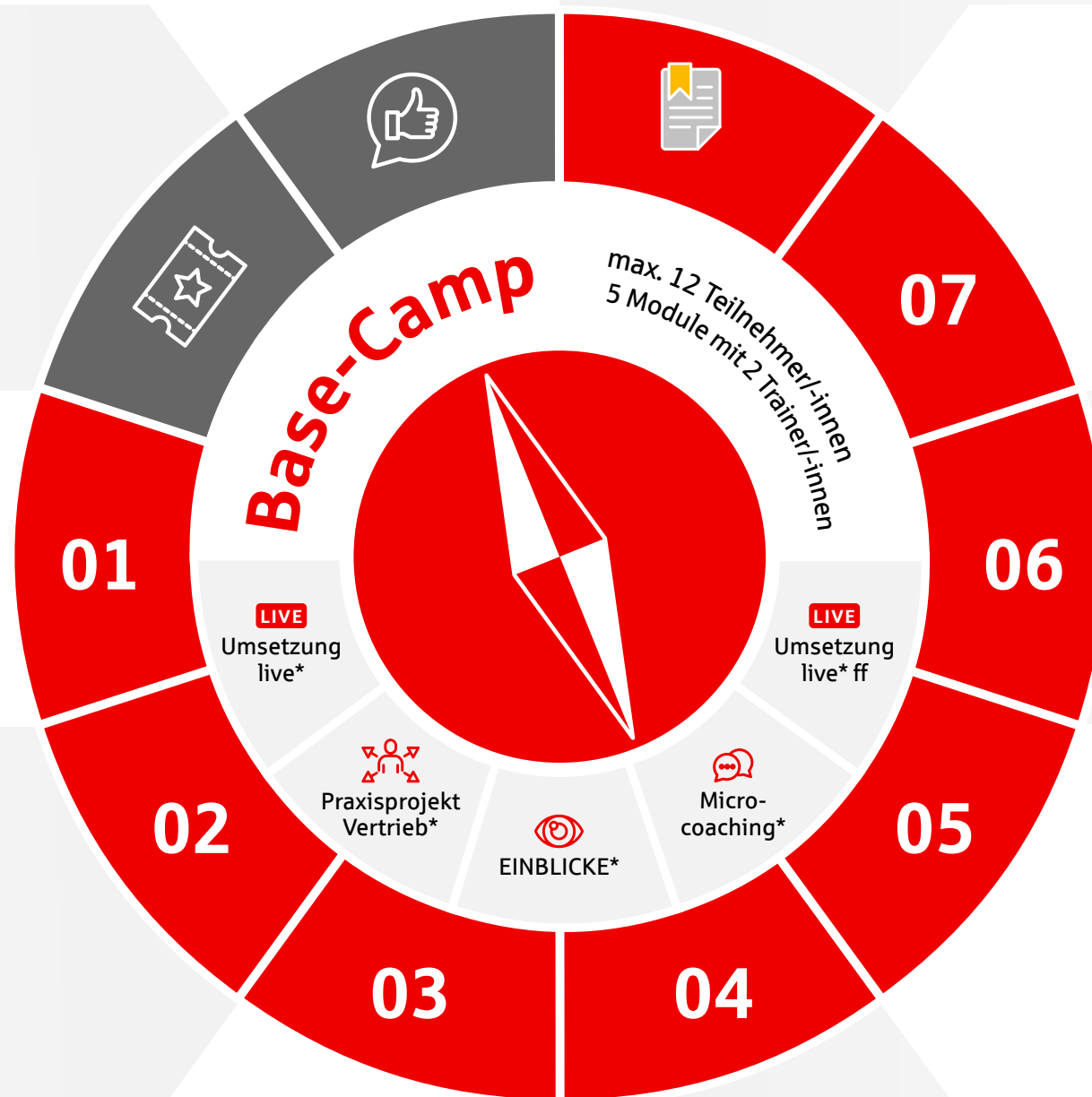
38141500 | Vertiefungsmodul – 1 Tag

Als Führungskraft steuern: Wirkungsvolle Vertriebsziele setzen und Widersprüche/ Konflikte aufdecken, ansprechen, lösen.

## Zeit für Vertrieb

38141700 | Vertiefungsmodul – 1 Tag

Zeit für das Kerngeschäft: Ergebnis statt Beschäftigung! Priorisieren, planen und Vertriebszeit effektiv nutzen.







## 4 Wissen verankern!

### Transferaufgaben ergänzen den Lernprozess.

Lernen vollzieht sich eng verknüpft mit der Praxis sowie konkreter Umsetzung. Teilnehmer/-innen vernetzen sich in Peergroups, hospitieren z. B. bei einem/r Vertriebsvorstand/-vorständin, setzen ein konkretes Vertriebsführungsprojekt für Ihren Arbeitsplatz um und erhalten permanentes Feedback im Seminar bzw. arbeiten an einer individuellen Herausforderung im Coaching.

### Transferaufgaben

**LIVE**

#### Umsetzung live

Die Teilnehmer/-innen an weiterführenden Aufgabenstellungen wie z. B. ihre persönliche Antrittsrede als Leader im Vertrieb, Erklären von Veränderung im Vertrieb oder das Lösen einer aktuellen Herausforderung im Vertrieb.



#### Praxisprojekt Vertrieb

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



#### Projekt EINBLICKE

Die Teilnehmer/-innen hospitieren während des Programms 1-2 Tage bei einem/r Bereichsleiter/-in, Vertriebsvorstand/-vorständin oder in der Vertriebssteuerung.



#### Micro-Coaching

Die Ergebnisse der Praxis- und Umsetzungsaufträge werden von den Referierenden im Tandem betreut. Zusätzlich erhält jede/r Teilnehmer/-in ein 60-minütiges Coaching sowie Rückmeldung zu den Resonanzberichten sowie zur Praxisarbeit.

## 5 Ihr Mehrwert

- Mehr Leistung für Ihre Sparkasse durch innovative Führungsmethoden und praxisorientierte Strategien
- Fundierte Erfahrung in Führungspositionen von den Trainer/-innen in Kombination mit modernster Methodik und Vertriebssteuerung
- Hohe Praxisnähe und Glaubwürdigkeit durch die Führungserfahrung der einzelnen Referent/-innen
- Vernetzung der Teilnehmenden durch eine gemeinsame Lernreise
- Intensive Selbstreflexion durch „Leadership-Ticket“
- Veranstaltungen als gezielter Mix aus Fachinput und Praxis mit Reflexion und Übungssequenzen

Wir empfehlen Ihnen die Komplettbuchung des Programms **Leadership im Vertrieb** (38141001) für eine systematische Lernreise mit Transferelementen und der Möglichkeit der Peer-Groupvernetzung. Alle Seminare sind sowohl für Teilnehmende des Basis Curriculums (38141200 und 38141300) als auch für Quereinsteiger geeignet und können zudem einzeln gebucht werden.

Weiterführende Informationen zum Qualifizierungsprogramm und zur Anmeldung finden Sie hier [☑ 38141001](#).

## Das könnte Sie auch interessieren

Nutzen Sie die Chance, weitere Schlüsselkompetenzen im Leadership zu entdecken, um die Anforderungen der Zukunft an Führungskräfte erfolgreich zu bewältigen.

Die Sparkassen Akademie bietet dafür mit Veranstaltungen wie der

→ **Future Leadership Konferenz** (38511500) und der

→ **Fachtagung Führung und Vertrieb** (38511300)

Raum für Vernetzung, Learnings und fachliche Diskussionen zur Weiterentwicklung an.

Weitere Informationen im Bereich Führung und Management finden Sie unter:



**BESSER  
INFORMIERT!**

Mit unserem Newsletter  
– gleich anfordern!

## Ansprechpartner/in



### **Renate Göttert**

Inhalte  
Tel. +49 711 127 82100,  
Mobil +49171 9938939  
[renate.goetttert@sv-bw.de](mailto:renate.goetttert@sv-bw.de)



### **Kristin Melzer**

Organisation und Buchung  
Tel. +49 711 127 82153  
[kristin.melzer@sv-bw.de](mailto:kristin.melzer@sv-bw.de)



Hier geht's direkt auf  
unseren **Instagram Kanal**.



Hier geht's direkt auf das  
**LinkedIn Profil** des Sparkassen-  
verbands Baden-Württemberg.

## Entdecken Sie die Sparkassenakademie



Zur digitalen  
Programmübersicht