

Digital Fit

Als Sparkasse in der digitalen Welt
erfolgreich bleiben



Digitale Fitness

**Mitarbeiterinnen und
Mitarbeiter erfolgreich
und nachhaltig
qualifizieren**

Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bilden mit ihrer Haltung, ihrer Einstellung zum Thema Digitalisierung, den größten Hebel und damit den wichtigsten Erfolgsfaktor um in der digitalen Welt als Sparkasse nachhaltig erfolgreich zu sein.

Wir bieten Ihnen ein umfangreiches, modular aufgebautes und damit hochgradig individualisierbares Konzept. Es besteht aus einem Online-Tool (dem sog. „Digitalen Führerschein“) und einem umfangreichen Baukasten an individualisierbaren Trainingsmaßnahmen und Seminaren.

Zur Evaluation steht Ihnen eine aussagekräftige Mitarbeiterbefragung zur Verfügung.

Bei allen Maßnahmen setzen wir auf bewährte Partner, die unseren hohen Qualitätsansprüchen gerecht werden und für Sie den größtmöglichen Erfolg garantieren.

Mitarbeiter digital „fit“ machen - Musterprozess



Digital Fit - Bildungsarchitektur

Online-Maßnahme: Digital Fit (Digitaler Führerschein)



Präsenzmaßnahmen nach Zielgruppen



Die Führungskraft als Digitalcoach

Potentials

Basics

Kompakt



Alle Mitarbeiter

Basis

Kompakt



Ausbildung zum Digitaltrainer



Basis



Kompakt



Firmenkundenbetreuer

Digitalisierung – Formate 1

Format/Zielgruppe	Setting	Ziele	Inhalte/ Methodik	Wirkung beim Mitarbeiter	
Die Führungskraft als Digitalcoach, 3 Varianten (Basics, Kompakt, Potentials)	1-2 Tage	Führungskräfte gestalten den Wandel in der Sparkasse aktiv mit und sind digitale Vorreiter	<ul style="list-style-type: none"> • Den digitalen Veränderungsprozess in der Sparkasse unterstützen - erweiternde Impulse • Veränderungsprozesse nachhaltig begleiten, Mitarbeiter begeistern • Erfolgreiche und erfolgshemmende Faktoren • Digitale Werkzeuge und Methoden sinnvoll einsetzen • Industrie 4.0 = Sparkasse 4.0? Überblick über das digitale Angebot der Sparkasse 	Mindset/ Haltung	👍👍👍👍
				Wissen	👍👍👍
				Vertriebliche Übersetzung	👍👍
Auftaktveranstaltung	60-120 Minuten	Das Thema Digitalisierung mit Nachdruck starten Sensibilisierung für das Thema	<ul style="list-style-type: none"> • Vorstellung der Digitalisierungsstrategie der Sparkasse • Begeisterung der Mitarbeiter wecken 	Mindset/ Haltung	👍👍
				Wissen	👍
				Vertriebliche Übersetzung	👍
Digitalisierungsindex	Umfrage	Gesamtbild über den Digitalisierungsgrad der Mitarbeiter	<ul style="list-style-type: none"> • Umfrage auf Basis von S-MIP • Durchführung kostenfrei möglich • Bei bedarf Unterstützung durch externe Partner möglich (kostenpflichtig) 	Mindset/ Haltung	👍
				Wissen	👍
				Vertriebliche Übersetzung	

Digitalisierung – Formate 2

Format/Zielgruppe	Setting	Ziele	Inhalte/ Methodik	Wirkung beim Mitarbeiter	
Workshop Schulungsplanung	1 Tag	Detaillierter Schulungsplan für alle Zielgruppen	<ul style="list-style-type: none"> • Workshop mit dem Projektteam der Sparkasse • Identifikation der Bildungsbedarfe auf Basis der Digitalisierungsstrategie der Sparkasse • Konzeption individueller Maßnahmen auf Basis eines Baukastensystems 	Mindset/ Haltung	👍👍
				Wissen	👍👍👍👍
				Vertriebliche Übersetzung	👍
Digital Fit (Führerschein)	Online- Tool (3-4 Monate)	Einheitliches Basiswissen bei allen Zielgruppen, Sensibilisierung für das Thema	<ul style="list-style-type: none"> • Selbstlernen mit sog. Blinks, (insgesamt 100) • Kurze, kompakte Inhalte zu allen relevanten Themen der Digitalisierung • Videos, Bilder, Texte • Möglichkeit zur Selbstevaluation nach jedem Kapitel • Permanente Aktualisierung der Inhalte 	Mindset/ Haltung	👍👍👍
				Wissen	👍👍👍👍
				Vertriebliche Übersetzung	👍

Digitalisierung – Formate 3

Format/Zielgruppe	Setting	Ziele	Inhalte/ Methodik	Wirkung beim Mitarbeiter	
Ausbildung zum Digitaltrainer	2 Tage	Digitaltrainer unterstützen nachhaltig bei der Umsetzung	<ul style="list-style-type: none"> • Den digitalen Veränderungsprozess als Digital-Trainer fördern • Kollegen für den Einsatz der digitalen Möglichkeiten gewinnen • Umgang mit Ängsten und Bedenken • Veränderungsprozess nachhaltig begleiten • Erfolgreiche und erfolgshemmende Faktoren • Bei Einwänden erfolgreich argumentieren • Methodische Ansätze für das Training/ Coaching Multikanal • Grundlagenwissen für Schulung/ Trainings am Arbeitsplatz • Vorbereiten, durchführen und begleiten • Digitale Werkzeuge und Methoden sinnvoll einsetzen • Kollegen im Vertrieb operativ unterstützen 	Mindset/ Haltung	👍👍👍👍
				Wissen	👍👍👍👍
				Vertriebliche Übersetzung	👍👍👍
Basisworkshop für „digitale Einsteiger“	2 Tage	Basiswissen zur digitalen Sparkassenwelt, alle relevanten Produkte erklären können Digitale Kompetenz in der Kommunikation gezielt einsetzen	<ul style="list-style-type: none"> • Die Zurückhaltung hinsichtlich Digitalisierung verlieren • Den digitalen Veränderungsprozess in der Sparkasse leben • Überblick über das digitale Angebot der Sparkassen • Sicherheit im Onlinebanking • Die digitalen Möglichkeiten in der Praxis • Erfolgreiche digitale Kundenansprache und Zusammenarbeit mit den Kollegen 	Mindset/ Haltung	👍👍👍👍
				Wissen	👍👍👍👍
				Vertriebliche Übersetzung	👍👍👍

Digitalisierung – Formate 4

Format/Zielgruppe	Setting	Ziele	Inhalte/ Methodik	Wirkung beim Mitarbeiter	
Kompaktworkshop für „digital affine“ Mitarbeiter	1 Tag	alle relevanten Produkte erklären können Digitale Kompetenz in der Kommunikation gezielt einsetzen	<ul style="list-style-type: none"> • Den digitalen Veränderungsprozess in der Sparkasse leben • Überblick über das digitale Angebot der Sparkassen • Sicherheit im Onlinebanking • Die digitalen Möglichkeiten in der Praxis • Erfolgreiche digitale Kundenansprache und Zusammenarbeit mit den Kollegen 	Mindset/ Haltung	👍👍👍👍
				Wissen	👍👍👍👍
				Vertriebliche Übersetzung	👍👍👍
Firmenkundenberater	1 Tag	Chancen der digitalen Möglichkeiten für die Kundenbeziehung Wissen nutzbringend im Kundenkontakt einsetzen Fundierte Überleitung zum Girofachberater	<ul style="list-style-type: none"> • Den digitalen Veränderungsprozess in der Sparkasse leben • Detaileinblick in das digitale Angebot der Sparkasse für Firmenkunden • Sicherheit im Onlinebanking • Die digitalen Möglichkeiten in der Praxis • Beraten mit Tablet • Zusammenspiel mit dem Electronic Banking Berater und Giro-Fachberater 	Mindset/ Haltung	👍👍👍👍
				Wissen	👍👍👍👍
				Vertriebliche Übersetzung	👍👍👍👍

Digitalisierung – Formate 5

Format/Zielgruppe	Setting	Ziele	Inhalte/ Methodik	Wirkung beim Mitarbeiter	
Sicher zum Abschluss digital	2 Tage	Rolle der Digitalisierung für Kundengewinnung Umgang des Beraters mit Kundendaten Als Berater digital informierten Kunden souverän begegnen	<ul style="list-style-type: none"> • Wie vorinformiert sind meine Kunden? • Welche Rolle spielt die Digitalisierung für meine Kundengewinnung? • Wie gehe ich mit den Daten meiner Kunden um? • Wie liefere ich genaue Informationen, damit ich den Vergleich mit dem Internet nicht scheuen muss? 	Mindset/ Haltung	👍👍👍👍
				Wissen	👍👍
				Vertriebliche Übersetzung	👍👍👍👍
Digitales Beratungscenter	Individuelle Projektierung	Den zusätzlichen Vertriebsweg in der Sparkasse etablieren	<ul style="list-style-type: none"> • Begleitung des Einführungsprozesses in 3 Phasen • Fortbildungsmaßnahmen in Form von Teamtrainings • Themenspektrum: Grundlagen Gesprächsführung am Telefon, Aktives Zuhören und Gesprächsführung, Terminakquise, Digital beraten, Finale Vorbereitung, Live-Training 	Mindset/ Haltung	👍👍👍👍
				Wissen	👍👍👍👍
				Vertriebliche Übersetzung	👍👍👍👍