



Sparkassenakademie
Bayern



Kurse Führen im Markt

Ihre Karriere zur Führungskraft im Vertrieb



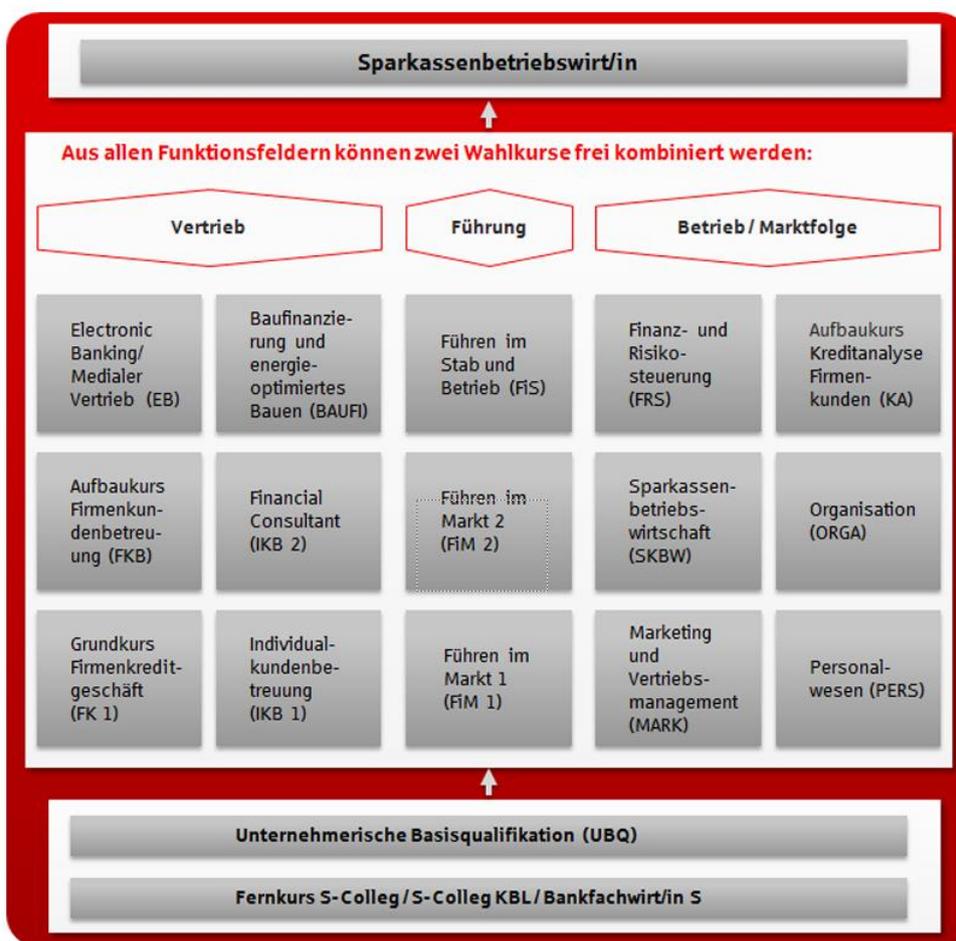
Inhaltsverzeichnis

1	Einordnung der Kurse in die Weiterbildungssystematik.....	4
1.1	Philosophie	5
1.2	Leitlinien.....	6
2	Kurs Führen im Markt 1	7
2.1	Zielgruppe	7
2.2	Ziele.....	7
2.3	Übersicht über Inhalt und Zeiten.....	8
3	Kurs Führen im Markt 2	9
3.1	Zielgruppe	9
3.2	Ziele.....	9
3.3	Übersicht zu Inhalt und Zeiten.....	10
4	Organisatorisches	11
5	Ansprechpartner	12

1 Einordnung der Kurse in die Weiterbildungssystematik

Die Kurse Führen im Markt 1 und 2 wenden sich an Sparkassenmitarbeiter, die ihre Führungskompetenzen aufbauen und weiter professionalisieren wollen. Bankfachliche, vertriebliche und rechtliche Themen erweitern das Kompetenzprofil der Teilnehmer.

Die Kurse können isoliert im Rahmen der aufgabenbezogenen Weiterbildung besucht werden oder als Baustein zur Erreichung des Abschlusses „Sparkassenbetriebswirt“ eingeplant werden.



Sofern mit der Teilnahme an den Kursen Führen im Markt 1 und 2 die berufsqualifizierende Bezeichnung „Sparkassenbetriebswirt“ angestrebt wird, ist eine Kombination mit dem Fernkurs S-Colleg und dem Kurs „Unternehmerische Basisqualifikation (UBQ)“ vorgeschrieben.

1.1 Philosophie

Führung ist eine kritische Größe, deren Beachtung und Pflege für die Leistungsfähigkeit und Zukunftssicherung eines Unternehmens einen entscheidenden Beitrag leistet.

Mehr denn je stehen Führungskräfte heute vor großen Herausforderungen: Neben immer komplexer werdenden fachlichen Anforderungen, gewinnen die sozialen Kompetenzen, bei der Organisation von Teamarbeit, Umgang mit Veränderungen, der Mitarbeitermotivation, des Lösens von Konflikten bis hin zum Coaching immer größere Bedeutung. Diese Kompetenzen sind nicht von Anfang an vorhanden, sie müssen gelernt und entwickelt werden.

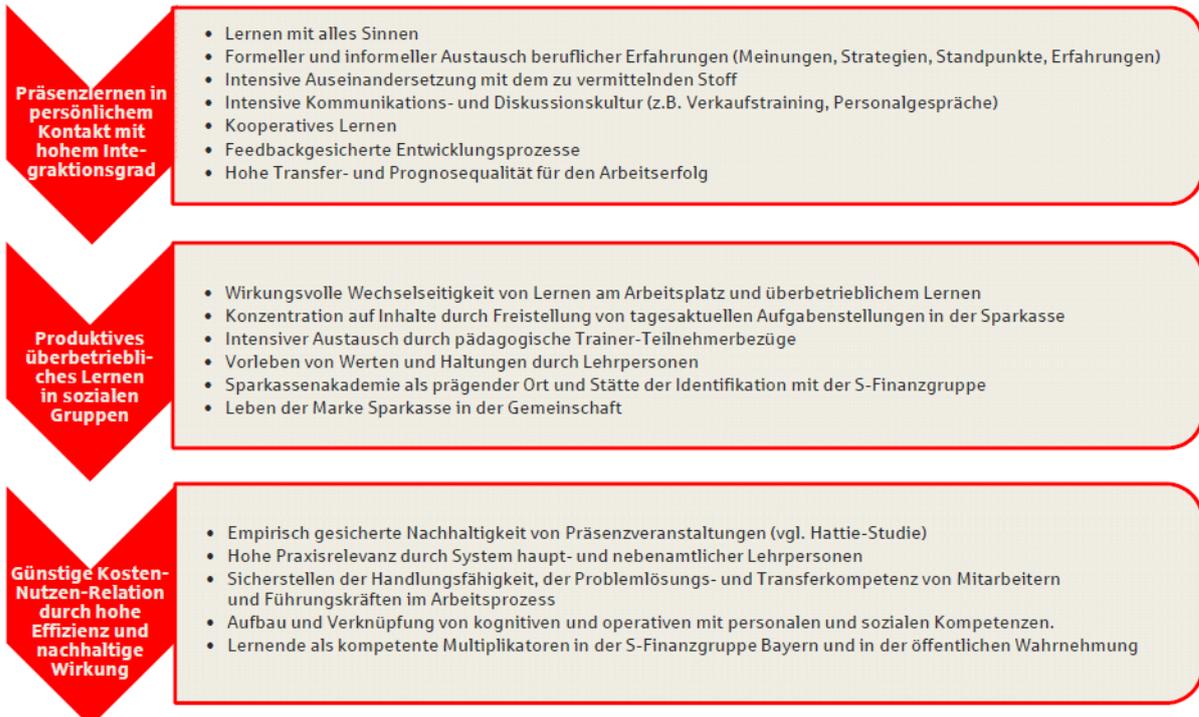
Stimmig wird die Führungskräfteentwicklung aber erst dann, wenn Methodenkompetenz, Sozialkompetenz, Persönlichkeitskompetenz und die eigene Rollenklarheit, passend zu den eigenen Wertvorstellungen parallel weiterentwickelt werden. Denn Führung ist nur dann wirklich wirksam, wenn das was die Führungskraft sagt auch im Handeln erlebt wird - dann können Menschen erreicht und bewegt werden.



Diese Philosophie ist Basis unserer Kurse „Führen im Markt 1 und 2“ - sowohl bei der Erstellung der Konzepte, als auch bei der Auswahl der Trainer und Coaches.

1.2 Unsere pädagogischen Leitlinien

Bewegen und erreichen möchten wir Sie auch als „Lernende“ und richten uns daher nach folgenden pädagogische Leitlinien:



2 Kurs Führen im Markt 1

Menschen für den Vertrieb begeistern

2.1 Die Zielgruppe

Der Kurs "Führen im Markt 1" richtet sich an (angehende) Führungskräfte kleinerer Vertriebseinheiten, die in der Regel einer weiteren Vertriebseinheit (z. B. Beratungscenter, Teilmarkt) unterstellt sind. Neben Ihrer eigenen verkäuferischen Aktivität nehmen Sie Führungsaufgaben im Tagesgeschäft wahr. Sie sind "Trainer Ihres Teams" und repräsentieren Ihre Sparkasse vor Ort. Sie haben den Kundenberaterlehrgang oder eine entsprechende Vorqualifikation abgeschlossen und bringen mehrjährige Erfahrung im Umgang mit Privatkunden mit.

2.2 Die Ziele

Der Kurs "Führen im Markt 1" bereitet Sie unmittelbar auf Ihre Führungsaufgabe vor. Als "Trainer Ihres Teams" führen Sie Ihr Team ziel- und erfolgsorientiert. Sie setzen Impulse zur Betreuung der Privatkunden Ihres Vertriebsteams und stellen die Einhaltung der Vertriebssystematik Ihrer Sparkasse sicher. Durch "Vorleben" einerseits und gezielte Fördergespräche andererseits, nehmen Sie Ihre Rolle als "Spielertrainer" wahr, um Ihr Team zum Erfolg zu führen. Durch regelmäßige Feedbackgespräche fördern Sie den Erfahrungsaustausch in Ihrem Team und die Weiterentwicklung Ihrer Mitarbeiter. Daneben bauen Sie Ihre eigene Fachkompetenz zu ausgewählten Themengebieten aus.

2.3 Ihr Nutzen

- Sie überzeugen in Ihrer Führungsrolle und begeistern Ihre Mitarbeiter.
- Sie führen alle Arten von Mitarbeitergesprächen professionell.
- Als Profi im Verkauf sind Sie Vorbild für Ihre Mitarbeiter.

2.4 Übersicht über Inhalt und Zeiten

Der Kurs mit 90 DS gliedert sich in ein Selbststudium und einen Präsenzteil.

Selbststudium

Thema	Umfang in DS
Kommunikation mit Mitarbeitern	3
Kreditsicherheiten	2
Emotional kompetent führen	1
Selbstmanagement einer Führungskraft	1

Präsenzteil Führung

Thema	Umfang in DS
Analyse, Auseinandersetzen mit Chancen und Problemen	
... der eigenen Rolle als Führungskraft	3
... der Mitarbeiter – Emotional kompetent führen	3
... des Marktes und Verkaufsstrategien	5
... am Beispiel der Übernahme einer neuen Vertriebs-einheit	3
Zielvereinbarung und Steuerung	9
Planen, Entscheiden, Realisieren	
• Selbstmanagement einer Führungskraft	2
• Die Führungskraft als Trainer seines Teams	5
• Mitarbeitergespräche führen	12
• Beurteilungsgespräch - Konfliktmanagement	5

Präsenzteil – Fachthemen

Thema	Umfang in DS
Steuern in der Beratungspraxis	
• Kapitalvermögen – Immobilienvermögen	6
• Erbschaftsteuer – Schenkungsteuer - Abgaben-ordnung	4
Recht	
• Ehe-, Familien- und Erbrecht	6
• Wertpapierrecht	2
• Personalrecht aus dem Privatkreditgeschäft	4
Kreditgeschäft	
• Kreditsicherheiten	5
• Insolvenzrecht	2
• Rechtsfragen aus dem Privatkreditgeschäft	3
Anlageformen/Wertpapiergeschäft	
• Analyse und Bewertung der Finanzmärkte	4

3 Kurs Führen im Markt 2

Auf dem Weg zum Hochleistungsteam

3.1 Die Zielgruppe

Der Kurs "Führen im Markt 2" richtet sich an (angehende) Führungskräfte größerer Vertriebseinheiten mit erweiterten Führungsaufgaben. Sie führen eine größere Vertriebseinheit und/oder mehrere Vertriebseinheiten an verschiedenen Standorten (z.B. Beratungscenter, Teilmarkt). Sie haben aufgrund Ihrer umfassenden Führungsaufgaben nur in begrenztem Umfang eigene Kundenverantwortung, insbesondere für kleine Gewerbetreibende und die Neukundenakquisition. Sie verstehen sich als "verlängerter Arm" der Geschäftsleitung, Coach Ihres Teams und steuern Ihren Teilmarkt eigenverantwortlich.

Den Kurs "Führen im Markt 2" können Mitarbeiter der S-Finanzgruppe Bayern besuchen, die den Kurs "Führen im Markt 1" erfolgreich absolviert oder einen vergleichbaren Kenntnisstand erworben haben. Praktische Erfahrungen in der Führung einer kleineren Vertriebseinheit oder als stellvertretender Leiter einer größeren Vertriebseinheit und im Umgang mit Kunden und Mitarbeitern sollten vorhanden sein.

3.2 Die Ziele

Der Kurs "Führen im Markt 2" qualifiziert Sie für eine erweiterte Führungsaufgabe. Sie führen und steuern eine Vertriebseinheit, in der Führungsaufgaben allein schon aufgrund der Anzahl Ihrer Mitarbeiter einen breiten Raum einnehmen. Sie führen alle Arten von Mitarbeitergesprächen erfolgreich durch, nutzen regelmäßige Teambesprechungen und fördern Ihre Mitarbeiter durch den gezielten Einsatz von Coachingtechniken. Sie analysieren komplexe Sachverhalte und leiten Strategien für Ihren Teilmarkt daraus ab. Sie sind in der Lage, unterschiedliche Führungsstile und -instrumente situationsadäquat einzusetzen. Der Betreuung kleinerer gewerbetreibender Kunden, gerade auch in Finanzierungsfragen, kommt dabei eine besondere Bedeutung zu.

3.3 Ihr Nutzen

- Sie planen den Erfolg Ihrer/s Vertriebsteams systematisch.
- Sie erschließen die Leistungspotenziale jedes Einzelnen und des Teams.
- Sie sind ein geschätzter und kompetenter Gesprächspartner für Gewerbetreibende in Ihrem Geschäftsgebiet.

3.4 Übersicht zu Inhalt und Zeiten

Der Kurs mit 90 DS gliedert sich in ein Selbststudium und einen Präsenzteil.

Selbststudium

Thema	Umfang in DS
Analyse der Strukturen	3
Die Führungskraft als Coach	4

Präsenzteil – Führung und Steuerung

Thema	Umfang in DS
Analyse, Auseinandersetzen mit Chancen und Problemen	
... der Vertriebseinheit	6
... der Strukturen	3
... der eigenen Rolle als Führungskraft	4
... der Geschäftspolitik	4
Ziele setzen und kontrollieren	5
Die Führungskraft als Coach	9
Teams gestalten	6
Vertriebsscorecard	3
Entwicklung von Teilmarktstrategien - Fallstudienarbeiten	13

Präsenzteil – Gewerbliches Kreditgeschäft

Thema	Umfang in DS
Grundlagen des gewerblichen Kreditgeschäfts	6
Kreditsicherheiten im gewerblichen Kreditgeschäft	4
Materielle Bonitätsprüfung	8
Der private Kunde auf dem Weg in die Selbständigkeit	5
Gewerbepolice	1
Grundlagen der Unternehmensbesteuerung	6

4 Organisatorisches

- Damit Sie Ihre Qualifizierungsmaßnahme optimal auf Ihre betrieblichen und privaten Belange abstimmen können, bieten wir Ihnen die Kurse zweimal pro Jahr an.
- Ihr Aufenthalt an der Sparkassenakademie Bayern beträgt 25 Tage inklusive der schriftlichen und mündlichen Prüfung. Eine Klassenstärke von i.d.R. ca. 20 Teilnehmern garantiert Ihnen zusammen mit den Dozenten und Trainern einen intensiven Dialog, bei dem die praktische Anwendung des erworbenen Wissen im Mittelpunkt steht.
- Am Ende des Kurses findet eine schriftliche (180 Minuten) und die mündliche Prüfung (30 Minuten) in den Räumen der Sparkassenakademie Bayern statt.

- Ihre Ansprechpartnerin für organisatorische Fragen:



Jasmin Aslanides
Sachbearbeitung
Tel.: 0871 504-2212
E-Mail: j.aslanides@s-akaby.de

5 Ansprechpartner

Kurs Führen im Markt 1



Anke Haferkamp
Referentin
Kursleitung FiM 1
Tel.: 0871 504-2249
E-Mail: a.haferkamp@s-akaby.de

Kurs Führen im Markt 2



Rainer Kernstein
Referent, stv. Bereichsleiter
Kursleitung FiM 2
Tel.: 0871 504-2298
E-Mail: r.kernstein@s-akaby.de

Wir würden uns freuen, wenn wir bei Ihnen mit dieser Broschüre „Geschmack auf mehr“ erzielen konnten. Wir laden Sie deshalb ein, mit uns in einen vertiefenden Dialog zu gehen.

Impressum

Herausgeber
Sparkassenakademie
Sparkassenverband Bayern
Körperschaft des öffentlichen Rechts
Bürgermeister-Zeiler-Str. 1
84036 Landshut

Kontakt

Telefon: 0871 504-0
Fax: 0871 504-2300
E-Mail: info@s-akaby.de
www.sparkassenakademie-bayern.de

Stand: Mai 2018

