



Sparkassenakademie
Bayern



Führungskräfteentwicklung im Privat- und Firmenkundengeschäft 2024

Wir qualifizieren Bayern
vom Auszubildenden bis zum Vorstand

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

Kontakt
Telefon: +49 871 504-0
Fax: +49 871 504-2300
E-Mail: info@s-akaby.de
Internet: www.sparkassenakademie-bayern.de

Stand 27.06.2024

Qualifizierungsprogramm

Führungskräfteentwicklung

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 Seminare, Trainings und Coachings. Sowohl bei der Erstellung der Konzepte, als auch bei der Auswahl der Trainer und Coaches. Im Folgenden erhalten Sie einen schnellen Überblick über unser Leistungsangebot für Führungskräfte im Vertrieb. Weitergehende Informationen lassen wir Ihnen gerne direkt zukommen.

Für Ihre sparkasseninterne Führungskräftequalifizierung erstellen wir Ihnen gerne ein individuelles Konzept. Sprechen Sie uns darauf an.

Als Ansprechpartnerin steht Ihnen gerne zur Verfügung:

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

ID 2613W Webinar Führung im Vertrieb in digitalen Zeiten - Not oder Tugend?

Sie

- wissen welche digitalen Möglichkeiten im Führungsprozess eine Relevanz haben
- kennen die Erfolgsfaktoren die zu beachten sind und
- wissen welche (aktuellen) Grenzen nicht überschritten werden sollten

Ein Vorab-Test des virtuellen Klassenzimmers ist möglich über folgenden Selbsttest: <https://s-akaby-de.zoom.us/test>

Die technischen Voraussetzungen für die Nutzung von Zoom können Sie in BIKOS-Portal unter "Service & Download", "Downloads" unter der Rubrik "Allgemeines" nachschlagen.

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
18.04.2024 - 18.04.2024	09:00 - 10:30	2613W 401	Webex Training Webinarsystem	11.04.2024
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Karl-Heinz Sessler, Sessler Training			
Preis	144,00 Euro			

ID 2614W Webinar Führung im Vertrieb in digitalen Zeiten - Selbstorganisation der Führungskraft

Sie

- erkennen welche digitalen Instrumente für ihre Selbstorganisation als Führungskraft sinnvoll sind
- analysieren Ihre Selbstorganisation nach Effektivität und Effizienz
- setzen dies in Ihrer Praxis um

Ein Vorab-Test des virtuellen Klassenzimmers ist möglich über folgenden Selbsttest: <https://s-akaby-de.zoom.us/test>

Die technischen Voraussetzungen für die Nutzung von Zoom können Sie in BIKOS-Portal unter "Service & Download", "Downloads" unter der Rubrik "Allgemeines" nachschlagen.

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
14.05.2024 - 14.05.2024	09:00 - 10:30	2614W 401	Webex Training Webinarsystem	07.05.2024
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Karl-Heinz Sessler, Sessler Training			
Preis	144,00 Euro			

Qualifizierungsprogramm

ID 2616W Webinar Positive Psychologie in der (Selbst-) Führung - "manage your energy not your time"

- Das persönliche Self-Leadership mit Ansätzen der Positiven Psychologie nachhaltig stärken
- Strategien zur gezielten und nachhaltigen Fokussierung der eigenen Aufmerksamkeit entwickeln
- Den eigenen Energiehaushalt gezielt nutzen und auffüllen
- Persönliche Transfer-Strategien für den beruflichen Alltag entwickeln
- Ideen für die Führung von Mitarbeiter*innen generieren

Dieses Training besteht aus vier Online-Modulen.

Die Anmeldung erfolgt über BIKOS-Portal nur unter ID 2616A. Die Teilnehmer werden in die einzelnen Module umgebucht.

Ein Vorab-Test des virtuellen Klassenzimmers ist möglich über folgenden Selbsttest: <https://s-akaby-de.zoom.us/test>

Die technischen Voraussetzungen für die Nutzung von Zoom können Sie in BIKOS-Portal unter "Service & Download", "Downloads" unter der Rubrik "Allgemeines" nachschlagen.

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
12.11.2024 - 12.11.2024	10:30 - 12:00	2616A 401	Zoom Webinarsystem	05.11.2024
19.11.2024 - 19.11.2024	10:30 - 12:00	2616B 401	Zoom Webinarsystem	
26.11.2024 - 26.11.2024	10:30 - 12:00	2616C 401	Zoom Webinarsystem	
03.12.2024 - 03.12.2024	10:30 - 12:00	2616D 401	Zoom Webinarsystem	
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Lubert	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Thorsten Sauter, Leiter des Bereichs Business-Training INNTAL INSTITUT			
Preis	710,00 Euro			

ID 2618W Webinar Das innere Team im Coaching - eine kreative und effiziente Methode zur Unterstützung der Selbstführung und Motivation

Sie kennen das innere Team und können es in der Praxis situativ anwenden.

Ein Vorab-Test des virtuellen Klassenzimmers ist möglich über folgenden Selbsttest: <https://s-akaby-de.zoom.us/test>

Die technischen Voraussetzungen für die Nutzung von Zoom können Sie in BIKOS-Portal unter "Service & Download", "Downloads" unter der Rubrik "Allgemeines" nachschlagen.

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
Derzeit sind keine Termine geplant.				
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Lubert	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Anke Haferkamp, Sparkassenakademie Bayern			
Preis	144,00 Euro			

ID 2619W Webinar Über Stärken führen - das Werte- und Entwicklungsquadrat im Coaching

Sie kennen das Werte- und Entwicklungsquadrat und können es in der Praxis situativ anwenden

Ein Vorab-Test des virtuellen Klassenzimmers ist möglich über folgenden Selbsttest: <https://s-akaby-de.zoom.us/test>

Die technischen Voraussetzungen für die Nutzung von Zoom können Sie in BIKOS-Portal unter "Service & Download", "Downloads" unter der Rubrik "Allgemeines" nachschlagen.

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
Derzeit sind keine Termine geplant.				
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Lubert	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Anke Haferkamp, Sparkassenakademie Bayern			
Preis	144,00 Euro			

Qualifizierungsprogramm

ID 2689W Webinar Fit für die vertriebliche Startseite

Mit Hilfe dieses Webinars erhalten Sie die Informationen und Hintergründe mit deren Hilfe Sie die Vertriebliche Startseite, als täglichen Dreh- und Angelpunkt zur Aufgabenorganisation, in Ihrem Bereich erfolgreich einführen können. Als Multiplikator*in können Sie auch als technischer First Level Support unterstützen.

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
Bitte wenden Sie sich bei Interesse an uns.				
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Marijana Schaffer, Teamleiterin, stellv. Abteilungsleiterin, Segment- und Multikanalmanagement Zentrales Vertriebsmanagement, Sparkasse Mainfranken Würzburg			
Preis	144,00 Euro			

ID 2610 Führungspower durch Rollenklarheit und zielgerichtetes Umsetzen des Vertriebsführungsprozesses

Sie kennen die zentralen Rollen einer Führungskraft im Vertrieb und den für Sie relevanten Ausprägungsgrad. Sie wissen, wie Sie die Rollen in Ihrem Führungsverhalten situationsgerecht leben und zielführend umsetzen können. Mit unterschiedlichen Führungs- und Steuerungsinstrumenten und deren praktischen Anwendung im Vertriebsführungsprozess sind Sie vertraut. Sie erarbeiten und diskutieren mit Ihren Seminarkollegen Lösungen für Ihre konkreten Anliegen aus der Führungspraxis. Bitte bringen Sie hierzu Ihre Unterlagen und Arbeitsmittel aus der Sparkasse mit.

Relevante Aspekte aus den DSGVO-Projekten "Vertriebsstrategie der Zukunft" und "Führung im Vertrieb" fließen mit ein.

Halten Sie Ihr Wissen "up to date" und besuchen Sie unsere jährlichen Foren: Vertriebscoaching (ID 2636) und Führung (ID 2637)

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
Derzeit sind keine Termine geplant				
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Marion Matusche, mm-training			
Preis	595,00 Euro			

ID 2611 Profi-Treff für Führungskräfte im Vertrieb

Beim Profitreff steht der Austausch von Erfolgsrezepten zur vertrieblichen Führung im Mittelpunkt. Auf Basis der Erfahrungen der Seminarteilnehmer erarbeiten Sie Lösungen für aktuelle Herausforderungen und Themenstellungen zur sofortigen Umsetzung. Konkrete von den Teilnehmern eingebrachte Führungssituationen und vom Trainer vorgeschlagene Techniken laden zum Ausprobieren ein.

Das Seminar Profi-Treff beinhaltet eine Online-Befragung im Vorfeld, um die führungsrelevanten Themen zu bestimmen.

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
05.09.2024 - 06.09.2024	10:00 - 16:00	2611 401	Landshut	29.08.2024
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Ute Waßmuth, Wassmuth & Partner			
Preis	655,00 Euro			

Qualifizierungsprogramm

ID 2612 Erfolgreich führen in neuen Strukturen

Die Zukunft wird veränderte Strukturen in den Sparkassen mit sich bringen. Für Führungskräfte ergeben sich daraus neue Konstellationen - räumlich wie personell. Teams sind bspw. künftig zusammengesetzt aus Mitarbeitern unterschiedlicher Funktionsbereiche, einzelne hatten vielleicht selbst einmal eine Führungsposition inne, die Teammitglieder richten unterschiedliche Ansprüche und Erwartungen an ihre (neue) Führungskraft. Führungsspannen vergrößern sich durch die Verdichtung von Standorten, andererseits ist Führen auf Distanz erforderlich. Welches sind die Erfolgsfaktoren, um als Führungskraft in neuen Konstellationen erfolgreich zu motivieren, kommunizieren und zu organisieren?

Relevante Aspekte aus den DSGVO-Projekten "Vertriebsstrategie der Zukunft" und "Führung im Vertrieb" fließen mit ein.

Halten Sie Ihr Wissen "up to date" und besuchen Sie unsere jährlichen Foren: Vertriebscoaching (ID 2636) und Führung (ID 2637)

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
17.10.2024 - 18.10.2024	10:00 - 16:00	2612 401	Landshut	18.08.2024
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Marion Matusche, mm-training			
Preis	595,00 Euro			

ID 2621 Sicher, souverän, stärkenorientiert: So gelingen auch schwierige Mitarbeitergespräche!

Sie lernen anspruchsvolle Gespräche klar in der Sache und wertschätzend gegenüber dem Gesprächspartner zu gestalten. Dabei behalten Sie das Gesprächsziel, ein verbindliches Ergebnis, stets im Blick!

Es werden Strategien und Vorgehensweisen vermittelt und erprobt, um auch in schwierigen oder unangenehmen Gesprächssituationen fair, argumentationsstark und mit der notwendigen Gelassenheit agieren zu können. Konflikten und Widerständen kann (sprachlich) sicher begegnet werden und es gelingt, emotional angespannte Situationen konstruktiv zu gestalten. Möglichkeiten, um in und nach diesen herausfordernden Gesprächssituationen den persönlich-professionellen Abstand zu wahren, werden ebenfalls aufgezeigt.

Relevante Aspekte aus den DSGVO-Projekten "Vertriebsstrategie der Zukunft" und "Führung im Vertrieb" fließen mit ein.

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
26.09.2024 - 27.09.2024	10:00 - 16:00	2621 401	Landshut	19.09.2024
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Ute Waßmuth, Wassmuth & Partner			
Preis	655,00 Euro			

ID 2622 Positive Psychologie in der Führung - gut mit sich und anderen umgehen

-Sie beim Perspektivenwechsel zu unterstützen - weg von der Defizitorientierung und hin zu Wachstums- und Entwicklungsperspektiven.

-Sie lernen, Potentiale bei sich und anderen besser zu erkennen und zu entfalten.

-Sie erkennen, wie Motivation - richtig genutzt - Leistung und Arbeitszufriedenheit fördern kann.

-Erkenntnisse über psychische Wirkmechanismen helfen Ihnen, alltagstaugliche und nachhaltige Strategien zu entwickeln, um sich selbst und andere gesund zu führen. Auf dieser Basis entsteht Bestleistung.

Halten Sie Ihr Wissen "up to date" und besuchen Sie unsere jährlichen Foren: Vertriebscoaching (ID 2636) und Führung (ID 2637)

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
Bitte wenden Sie sich bei Interesse an uns.				
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Thorsten Sauter, INN TAL INSTITUT			
Preis	1.200,00 Euro			

Qualifizierungsprogramm

ID 2624 Positive Psychologie in der Führung - Stärken stärken, statt Schwächen schwächen

- Sie lernen, Stärken bei sich und anderen zu erkennen und in Gespräche einzubeziehen.
- Sie entwickeln Stärken bei sich selbst und bei Ihren Mitarbeiter/innen.
- Sie verstehen, dass Stärken stets situations- und kontextbezogen wirksam sind.
- Sie unterstützen Ihre Mitarbeiter/innen beim Einsatz der eigenen Stärken. So fördern Sie Engagement und Flow.
- Sie fördern die Selbstwirksamkeit Ihrer Mitarbeiter/innen.
- Sie vertiefen Ihr Verständnis über psychische Wirkmechanismen, um sich selbst und andere gesund zu führen.

Zur Stabilisierung der Effekte findet ein Telefoncoaching nach 6-8 Wochen im Anschluss zum Seminar statt (30 Minuten pro Teilnehmer/-in)

Halten Sie Ihr Wissen "up to date" und besuchen Sie unsere jährlichen Foren: Vertriebscoaching (ID 2636) und Führung (ID 2637)

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
25.11.2024 - 26.11.2024	09:00 - 16:00	2624 401	Landshut	18.11.2024
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Thorsten Sauter, INNTAL INSTITUT			
Preis	1.200,00 Euro			

ID 2634 Grundlagen Vertriebscoaching (Modul A des zertifizierten Vertriebscoaches ID 2635)

Sie setzen sich mit dem Grundverständnis von Coaching auseinander und klären die Rolle und Haltung als Coach. Sie wenden Coachingstechniken an. Sie begleiten Ihren Mitarbeiter individuell und situationsgerecht.

Dieses Modul findet mit den Teilnehmer/-innen aus der Seminarreihe zum zertifizierten Vertriebscoach (ID 2635) statt.

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
03.06.2024 - 05.06.2024	09:00 - 17:00	2634 401	Landshut	
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Anke Haferkamp, Sparkassenakademie Bayern			
Preis	650,00 Euro			

Qualifizierungsprogramm

ID 2635 Qualifizierung zum zertifizierten Vertriebscoach

In sieben Modulen erwerben Sie eine umfassende Kompetenz als Vertriebscoach. Diese hoch professionelle Ausbildung umfasst das gesamte Spektrum an erforderlichen Tools, Methoden und persönlichkeitsentwickelnden Maßnahmen mit einem hohen Wirkungsgrad.

Die Anmeldung erfolgt über BIKOS-Portal nur unter ID 2635a. Die Teilnehmer*innen werden in die einzelnen Module umgebucht.

Halten Sie Ihr Wissen "up to date" und besuchen Sie unser jährliches Forum Vertriebscoaching (ID 2636)!

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
17.04.2024 - 19.04.2024	09:00 - 17:00	2635A 401	Landshut	10.04.2024
05.06.2024 - 07.06.2024	09:00 - 17:00	2635B 401	Landshut	
08.07.2024 - 09.07.2024	12:30 - 17:00	2635C 401	Landshut	
10.07.2024 - 11.07.2024	09:00 - 17:00	2635D 401	Landshut	
19.09.2024 - 20.09.2024	09:00 - 17:00	2635E 401	Landshut	
05.11.2024 - 06.11.2024	09:00 - 17:00	2635F 401	Landshut	
03.06.2024 - 05.06.2024	09:00 - 17:00	2635A 402	Landshut	
10.07.2024 - 12.07.2024	09:00 - 17:00	2635B 402	Landshut	
02.09.2024 - 03.09.2024	13:00 - 17:00	2635C 402	Landshut	
04.09.2024 - 05.09.2024	09:00 - 17:00	2635D 402	Landshut	
23.10.2024 - 24.10.2024	09:00 - 17:00	2635E 402	Landshut	
25.11.2024 - 26.11.2024	09:00 - 17:00	2635F 402	Landshut	
14.01.2025 - 15.01.2025	09:00 - 17:00	2635G 401	Landshut	
20.03.2025 - 21.03.2025	08:30 - 17:00	2635H 401	Landshut	
13.05.2025 - 13.05.2025	16:00 - 22:00	2635I 401	Landshut	
03.04.2025 - 04.04.2025	08:30 - 17:00	2635H 402	Landshut	
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Hauptamtliche und freiberufliche Trainer*innen der Sparkassenakademie Bayern			
Preis	5.570,00 Euro			

ID 2636 Forum Vertriebscoaching

Zielsetzung dieser Veranstaltung ist es, das Wissen und Können eines Vertriebscoaches "up zu daten", zu optimieren, zu vertiefen, weiterzuentwickeln und zu professionalisieren.

Die aktuellen Themen werden Ihnen auch mit einem Rundschreiben bekanntgegeben.

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
15.05.2024 - 15.05.2024	08:30 - 17:00	2636 401	Landshut	08.05.2024
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Preis	395,00 Euro			

Qualifizierungsprogramm

ID 2637 Forum Führung

Sie erhalten die Möglichkeit, Ihr Führungswissen und Können "up to date" zu halten, zu optimieren, zu vertiefen, weiterzuentwickeln und weiterführende Themen und Tools kennenzulernen. Sie werden über Projektneuerungen informiert und diskutieren über aktuelle Führungsthemen - auch "über den Tellerrand" hinaus.

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
19.11.2024 - 20.11.2024	15:00 - 17:00	2637 401	Landshut	12.11.2024
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	* Prof. Dr. Stephan Fischer, Professor für Personalmanagement und Organisationsberatung an der Hochschule Pforzheim. Er leitet das Institut für Personalforschung, ist Mitglied im Human Resources Competence Center der Hochschule (HRCC) und Mitglied der Jury des HR Innovation Awards der Messe Zukunft Personal, Europe. 2017 und 2019 wurde er zu den 40 führenden Köpfen im HR gewählt. * Jürgen Zwickel ist Keynotespeaker, Persönlichkeits- und Mentaltrainer, mehrfacher Buchautor und begleitet als Coach in Unternehmen sowohl Führungskräfte wie auch Mitarbeitende auf ihrem Weg hin zu einem erfolgreichen Self-Leadership und Empowerment. Zudem ist er als Ultracycling-Leistungssportler aktiv. Er steht für mentale Top-Performance, wirksame Persönlichkeitsentwicklung und Potenzialmaximierung wie kein Zweiter. Laut Süddeutscher Zeitung ist Jürgen Zwickel der Experte für mentale und emotionale Selbstführung und wirkungsvolle Persönlichkeitsentwicklung im deutschsprachigen Raum und für das ERFOLG-MAGAZIN gehört er zu den 500 wichtigsten Köpfen der Erfolgswelt in Deutschland, Österreich und der Schweiz. * Martina Mader ist Managementberaterin für Sparkassen und mittelständische Unternehmen. Die diplomierte Bankbetriebswirtin, zertifizierte Trainerin und Coach für Positive Psychologie verfügt über zwei Jahrzehnte Erfahrung im Sparkassensektor. Ihr Expertenwissen konzentriert sich auf die zukunftsorientierte Neuausrichtung von Personalabteilungen, Managementberatung sowie auf Projekte und Coaching für Führungskräfte. * Martin Ernstberger ist Leiter der Stabstelle Digitalisierung der Sparkasse Oberpfalz Nord und freiberuflicher Marketing-Consultant. Der diplomierte Bankbetriebswirt begleitet Unternehmen dabei, die Chancen der digitalen Transformation im Marketing zu nutzen. Im Rahmen seiner Forschungsarbeit zum Master in Business Development konzentrierte er sich auf die Chancen und Herausforderungen von KI in der Finanzberatung.			
Preis	770,00 Euro			

ID 2640 Fit für das Training im KBL

Sie kennen den aktuellen KBL, die pädagogische Vorgehensweise und alle technischen Standards bzw. Prozesse. Sie kennen Ihre Trainingsthemen und auf was es im Training ankommt.

Das Webinar für den Termin am 03.-04.12.2024 findet am 11.10.2024 (09:00-11:00 Uhr) statt.

Sie erhalten dazu eine gesonderte Einladung.

Für das Webinar wird die Webinarsoftware Zoom verwendet.

Bitte beachten Sie schon im Vorfeld wichtige technische Informationen und führen Sie den Systemcheck durch. Hinweise hierzu finden Sie unter <https://bikos.s-akaby.de/bikosportal> im Reiter: "Service & Download" unter "Allgemeines".

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
Bitte wenden Sie sich bei Interesse an uns.				
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Hauptamtliche und freiberufliche Trainer*innen der Sparkassenakademie Bayern			
Preis	415,00 Euro			

Qualifizierungsprogramm

ID 2642 Ihre Vertriebspower als Führungskraft den geänderten Märkten anpassen - Druck in Leistung wandeln

Sie erleben im Seminar, wie sich Ihre Grundeinstellung zum Thema Vertriebsdruck auswirkt und entwickeln dadurch ein Gefühl für sich und die eigenen Grenzen.

Sie erkennen zudem auch die Grenzen Ihrer Mitarbeiter und können darauf bewusst Einfluss nehmen. Sie lernen, wie Sie mit verschiedenen Methoden Ihr Verhalten und Handeln in eine gesunde Balance bringen können. Wichtiger Bestandteil hierbei ist es, die eigenen Bedürfnisse, Emotionen und körperlichen Signale wahrzunehmen, um damit zielorientierter und auf sachlicher Ebene umzugehen zu können. Hierdurch wirken Sie auch in Ihrer Vorbildfunktion authentisch.

Sie gewinnen wertvolle Einsichten über die Ursachen Ihres Verhaltens, Ihrer Stärken und Fallen und entdecken mit Hilfe des Kernquadrats die Kernqualitäten und Entwicklungsfelder bei sich und anderen. Sie nutzen diese Erkenntnisse, um auf der einen Seite für sich einen neuen Weg zu erarbeiten, wie Sie mit persönlichem Stress umgehen werden ebenso wie Sie Ihre Mitarbeiter dabei begleiten und coachen können.

Halten Sie Ihr Wissen "up to date" und besuchen Sie unsere jährlichen Foren: Vertriebscoaching (ID 2636) und Führung (ID 2637)

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
Bitte wenden Sie sich bei Interesse an uns.				
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Betina Abele, Institut für Beratung, Coaching und Training			
Preis	675,00 Euro			

ID 2643 Transformationale Führung verbunden mit dem Harvard Konzept - ein aktuelles und erfolgreiches Führungsinstrument

Sie erfahren was diesen Führungsstil ausmacht und was sie damit in Ihrer Praxis erreichen können.

Sie lernen Methoden des Führungsstils verbunden mit dem Harvard Konzept kennen und wie Sie diese in Ihrem beruflichen Umfeld anwenden können.

Sie erkennen, welche neuen Möglichkeiten sich Ihnen mithilfe dieser Führung bietet und lernen, Ihre Mitarbeiter und deren Kompetenzen anders zu betrachten und sie dadurch noch besser zu unterstützen.

Dieses Training besteht aus einem Präsenztage in der Akademie und zwei Online-Modulen zur Vertiefung.

Begonnen wird mit einem Webinar - anschließend folgt der Präsenztage und beendet wird es wieder mit einem Webinar.

Die Anmeldung erfolgt über BIKOS-Portal nur unter ID 2643 301. Die Teilnehmer werden in die einzelnen Module umbucht.

Ein Vorab-Test des virtuellen Klassenzimmers ist möglich über folgenden Selbsttest: <https://s-akaby-de.zoom.us/test>

Die technischen Voraussetzungen für die Nutzung von Zoom können Sie in BIKOS-Portal unter "Service & Download" , "Downloads" unter der Rubrik "Allgemeines" nachschlagen.

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
siehe Module				
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Betina Abele, Institut für Beratung, Coaching und Training			
Preis	700,00 Euro			

Qualifizierungsprogramm

ID 2647 Führung im Spannungsfeld der Kulturen, Generationen und Identitäten

- In diesem insgesamt zweieinhalbtägigen Seminar erwerben Sie das Handwerkszeug, unterschiedliche Sozialisationen und Identitäten zu erkennen, zu verstehen und aus Ihrer Führungsrolle heraus integrieren zu können.
- Sie verstehen inwieweit kulturelle Prägung und Selbstverständnis im geschäftlichen (und privaten) Umfeld Einfluss nehmen auf Wahrnehmung, Interpretation und Deutung, innere Haltung, bevorzugte Denk- und Verhaltensmuster.
- Sie werden lernen, diese Muster besprech- und verhandelbar zu machen und im Sinne der Aufgabe/des Teams/des Unternehmens zu beeinflussen.

Vor- und zwischen den Modulen gibt es kleinere Selbstlernimpulse (TEDtalks/Artikel/Beobachtungs- und Reflektionsaufgaben) sowie die Möglichkeit, ein eigenkulturelles Profil zu erstellen.

Die Anmeldung erfolgt über BIKOS-Portal nur unter ID 2647A. Die Teilnehmenden werden in die einzelnen Module umgebucht.

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
14.11.2024 - 25.11.2024	09:00 - 17:00	2647 402		
14.11.2024 - 15.11.2024	09:00 - 17:00	2647A 402	Landshut	07.11.2024
25.11.2024 - 25.11.2024	13:30 - 17:00	2647B 402	Zoom Webinarsystem	
Ansprechpartner	inhaltlich		Anke Haferkamp	Tel. 0871 504-2249
	organisatorisch		Petra Luber	Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Stephan Hild, Cultural Consultant			
Preis	940,00 Euro			

Qualifizierungsprogramm

ID 2650 Der Turbo für die Führung - Transformationale Führung im Vertrieb

"Zukunft braucht Führung!" Diese Erkenntnis hat sich, trotz selbstgesteuerter und kooperierender Teams, durchgesetzt. Daher heißt es nun "Führung braucht Zukunft!" Die Transformationale Führung erfüllt, gerade im vertrieblichen Kontext, die neuen und anderen Anforderungen an die Führung in hohem Maße.
Machen auch Sie sich fit für den Turbo in der Vertriebsführung!

Die Teilnehmenden

- sind sich der Bedeutung von Führung für den zukünftigen Erfolg bewusst
- reflektieren ihr Führungshandeln in der täglichen Praxis und verstehen sich als Vorbild
- wissen um die Kraft der transformationalen Führung im Vertriebsumfeld und können die relevanten Wirkungsfelder praktisch mit Leben füllen
- kombinieren (sechs relevante) Führungsstile situativ zielgerichtet und wirksam
- können auch in herausfordernden und stressigen Situationen kühlen Kopf bewahren und mutige Schritte tun
- kennen Ihr Stärken und Lernfelder in der transformationalen Führung und können ihre Kompetenz selbstgesteuert weiterentwickeln

Dieses Seminar besteht aus 2 Online-Bausteinen (je 4 Std.) und 2 Präsenz-Workshops (je 2 Tage).

Die Anmeldung erfolgt im BIKOS-Portal nur unter ID 2650. Die Umbuchung in die einzelnen Bausteine nehmen wir für Sie vor.

Die Webinare werden mit Webex durchgeführt.

Bitte beachten Sie schon im Vorfeld wichtige technische Informationen und führen Sie den Systemcheck durch. Hinweise hierzu finden Sie unter <https://bikos.s-akaby.de/bikosportal> im Reiter: "Service & Download" unter "Allgemeines".

!!! Die Seminarreihe beinhaltet die Erstellung eines individuellen Persönlichkeitsprofils (LINC Personality Profiler incl. des Big Five Persönlichkeitsmodells) für jeden Teilnehmer mit einem persönlichen Auswertungsgespräch (beides online). Dieses Profil eignet sich für Nachwuchsführungskräfte ebenso wie für erfahrene Führungskräfte. Die Erstellung des Profils erfolgt online, das dazugehörige Auswertungsgespräch ebenso. Mit diesem Profil erhalten Sie einen Status Quo Ihrer Führungspersönlichkeit und darauf aufbauend Ihre individuellen Stärken und Weiterentwicklungsmöglichkeiten vor dem Hintergrund einer zukunftsfähigen Führung. Diese Erkenntnisse können Sie dann in den weiteren Modulen verfeinern, verfestigen, optimieren und umsetzen. Das Persönlichkeitsprofil ist im Seminarpreis enthalten.

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
Bitte wenden Sie sich bei Interesse an uns.				
Ansprechpartner	inhaltlich		Anke Haferkamp	Tel. 0871 504-2249
	organisatorisch		Petra Luber	Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Karl-Heinz Seßler - Training - Coaching - Beratung			
Preis	2.980,00 Euro			

Qualifizierungsprogramm

ID 2652 Vertriebs-Erfolg ist keine Glückssache! Oder doch? Positive Leadership für Ihren Vertriebs Erfolg

- Sie kennen die Faktoren, die das Glücksempfinden im Team bestimmen und damit Gesundheit, Teamgeist und Erfolg
- Sie kennen die Hebel, die Glück und (Vertriebs-)Erfolg fördern
- Sie kennen Ihr eigenes Glücksprofil im Selbstmanagement und der Teamführung
- Sie ermitteln im Team-Radar, wo Ihr Team konkret steht und wie Sie es weiterbringen
- Sie Schritte tauschen sich mit der Workshopgruppe nach der Umsetzung über Erfolge, Fails und nächste aus

Dieses Seminar besteht aus einem Präsenz-Workshop (1 Tag) und einem Online-Modul Agile Retrospektive (3 Std.)
Das Webinar findet ca. 5 Wochen nach dem Präsenztermin statt. Die Anmeldung erfolgt im BIKOS-Portal nur unter ID 2652. Die Umbuchung in die Präsenzveranstaltung und das nachfolgende Webinar nehmen wir für Sie vor.

Das Webinar wird mit Webex durchgeführt.

Bitte beachten Sie schon im Vorfeld wichtige technische Informationen und führen Sie den Systemcheck durch.
Hinweise hierzu finden Sie unter <https://bikos.s-akaby.de/bikosportal> im Reiter: "Service & Download" unter "Allgemeines".

!! Die Teilnehmenden bekommen vorab einen Online-Test zur Standortbestimmung mit dem PERMA-Lead-Profiler - mit diesem individuellen Profil wird im Workshop weitergearbeitet. Dieser ist nicht im Seminarpreis enthalten und beträgt pro TN 65,00 Euro zzgl. MwSt..

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
13.05.2024 - 01.07.2024	09:00 - 17:00	2652 401	Landshut	06.05.2024
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Michael Stief, Positive HR.Management			
Preis	495,00 Euro			

ID 2656 4 Wege zu mehr Resilienz und mentaler Stärke in einem agilen Arbeitsumfeld - der Erfolgsfaktor in unsicheren Zeiten

Die Teilnehmenden

- erlernen, wie sie sich zu einem "Steh-auf-Menschen" entwickeln - d.h. alte Denk- und Verhaltensweisen abzulegen, einen Kurswechsel einzuleiten und diesen beizubehalten
- entdecken und verbessern ihre innere Widerstandskraft und Resilienz-Kompetenz
- erhöhen ihre mentale Stärke, denn sie ist die Fähigkeit, unabhängig von äußeren Bedingungen, schwierige Situationen zu meistern.
- üben Methoden für mehr Widerstandsfähigkeit und innere Stärke und meistern dadurch Herausforderungen mit Gelassenheit

!! Die Teilnehmenden bekommen vorab einen Online-Fragebogen zu ihrem Resilienzprofil - mit diesem individuellen Profil wird im Workshop weitergearbeitet. Dieser ist nicht im Seminarpreis enthalten und beträgt pro TN 30,00 Euro. Ab 2024 erhöht sich der Preis hierfür auf 49,00 €.

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
Bitte wenden Sie sich bei Interesse an uns.				
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Bettina Schell, PERSO-train, Expertin für Persönlichkeit, Sparkasse Miltenberg-Obernburg			
Preis	365,00 Euro			

Qualifizierungsprogramm

ID 2657 Kundenservice-Center professionell steuern und Mitarbeitende führen

Die Teilnehmenden erlernen bzw. erweitern ihre Kenntnisse und Fertigkeiten zur vertriebs- und serviceorientierten Steuerung eines Kundenservice-Centers.

Sie professionalisieren ihre Mitarbeiterführungscompetenz und bauen eine professionelle Personalentwicklungskompetenz zur Begleitung ihrer Agenten auf.

Dieses Training besteht aus einem Präsenzteil in der Akademie und zwei Online-Modulen.

Die Anmeldung erfolgt über BIKOS-Portal nur unter ID 2657A (Präsenzteil). Die Teilnehmer werden in die einzelnen Module umgebucht.

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
Bitte wenden Sie sich bei Interesse an uns.				
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Preis	1.290,00 Euro			

ID 2658 Praxis-Impulse "Transformationale Führung" - Individuelles Führungskräfte-Training

- Wir arbeiten an den Themen, die jetzt gerade für Sie wichtig und relevant sind.
- Sie tauschen sich zuerst mit Ihrem Trainer aus, bevor Sie das Erlernte bei Ihren Mitarbeitern/Ihrem Team anwenden.
- Sie erhalten das fachliche Rüstzeug/die Sicherheit für die praktische Umsetzung der Methoden und erfahren vorab deren Wirkung.
- Sie reduzieren Ihren Zeitaufwand, sind punktgenau an den Themen, die Sie gerade beschäftigen und können sofort in die Umsetzung starten.
- Durch die überwiegend digitale Durchführung ist die Terminierung sehr flexibel und individuell.

Die Trainingsbegleitung erfolgt über einen vereinbarten Zeitraum und/oder eine bestimmte Anzahl von Terminen.

Ihr Training erfolgt in Einheiten zwischen 30 bis 90 Minuten; Durchführung digital oder in Präsenz möglich.

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
Bitte wenden Sie sich bei Interesse an uns.				
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Jürgen Nagel (Kommunikations- und Veränderungsmanager, DVNLP)			
Preis				

ID 2670 DEKA Investment Führungskraft Refresher

Die Teilnehmenden

- verstetigen und qualifizieren sich im Fachlichen wie auch im Thema Vertriebsführung weiter
- diskutieren über aktuelle und neue Themen in Führung und Vertrieb 4.0
- erarbeiten Führungstools um die Nachhaltigkeit in der Führung zu sichern
- tauschen sich sparkassenübergreifend aus

Nach Teilnahme - optional:

2671 Nachhaltigkeit sichern mit Coaching

Dauer 0,5 Tage pro Teilnehmenden

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
08.10.2024 - 09.10.2024	09:00 - 17:00	2670 401	Landshut	01.10.2024
03.04.2024 - 03.04.2024	09:00 - 17:00	2670 404	Schweinfurt	
Ansprechpartner	inhaltlich organisatorisch		Anke Haferkamp Petra Luber	Tel. 0871 504-2249 Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Anke Haferkamp, Sparkassenakademie Ingrid Schweiger, Sparkassenakademie Veronika Wurm, DekaBank Frankfurt			
Preis	450,00 Euro			

Qualifizierungsprogramm

ID 2673W Question Power in der Führung - professionell mit Fragen aktivieren

Die TN beherrschen sowohl das Konzept des systemischen Ansatzes wie auch die praktische Anwendung von systemischen Fragen. Hierdurch professionalisieren die TN ihre Fähigkeit zur Analyse und Lösung komplexer Herausforderungen.

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
04.06.2024 - 04.06.2024	09:00 - 13:00	2673W 401	Webex Training Webinarsystem	28.05.2024
21.11.2024 - 21.11.2024	09:00 - 13:00	2673W 402	Webex Training Webinarsystem	14.11.2024
Ansprechpartner	inhaltlich		Anke Haferkamp	Tel. 0871 504-2249
	organisatorisch		Petra Luber	Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Marijana Schaffer, Teamleiterin, stv. Abteilungsleiterin SK Mainfranken Würzburg			
Preis	170,00 Euro			

ID 2680 Operative Führung in der OSPlus_neo Geschäftsstelle

Modul 1 (ID 2681): Führen und steuern mit OSPlus_neo (VES, IAM, KKM)

- Sie kennen Informationen und Hintergründe rund um die OSPlus_neo Tools (VES, KKM, IAM)
- Sie lernen den praktischen Einsatz der Tools im Beratungs- und Führungsalltag kennen
- Sie können Ihre Mitarbeitenden bei dem Einsatz erfolgreich begleiten und unterstützen

Modul 2 (ID 2682): Führen von Mitarbeitenden im Multikanalvertrieb

- Sie kennen den strategischen Multikanalansatz
- Sie können die Beratenden für den Multikanalansatz begeistern
- Sie kennen Wege zur Förderung der Beratungsqualität und Steigerung der Vertriebsfolge im Multikanal
- Sie können Ihre Mitarbeitenden im Multikanalvertrieb begleiten und coachen

Modul 3 (ID 2683): Führen mit dem Finanzkonzept - Kunden und Beratende begeistern

- Sie kennen die technischen Möglichkeiten des Privaten Finanzkonzept mit den angeschlossenen Beratungs- und Produktabschluss-Prozessen
- Sie vertiefen den praktischen Einsatz des Finanzkonzept im Beratungs- und Führungsalltag
- Sie können Ihre Mitarbeitenden beim Ausbau der Beratungsqualität nachhaltig erfolgreich begleiten und unterstützen

Modul 4 (ID 2684): Führen mit Kennzahlen - zwischen Controlling und Coaching

- Sie lernen das OSPlus-Reporting zum Privaten Finanzkonzept kennen und wissen um die Interpretation der jeweiligen Kennzahlen
- Sie erkennen Qualitäts-Indikatoren aus dem Reporting zur individuellen Entwicklung der Mitarbeitenden
- Sie können die gewonnenen Informationen in qualitatives Coaching umsetzen

Die Module 1 (ID 2681) und 2 (ID 2682) können nur zusammen gebucht werden.
Ebenfalls Modul 3 (ID 2683) und 4 (ID 2684).

Die Durchführung ist auch modular hausintern möglich (Preis bei Ihnen vor Ort: 1750,- € je Modul zzgl. Reisekosten)

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss
s. unten aufgelistete Module 1-4 (ID 2681 - ID 2684)				
Ansprechpartner	inhaltlich		Anke Haferkamp	Tel. 0871 504-2249
	organisatorisch		Petra Luber	Tel. 0871 504-2240
Dozenten	Modul 1 (ID 2681): Führen und steuern mit OSPlus_neo (VES, IAM, KKM): Marijana Schaffer Modul 2 (ID 2682): Führen von Mitarbeitenden im Multikanalvertrieb: Stefan Hackel, mewe - das Mehrwertinstitut Modul 3 (ID 2683): Führen mit dem Finanzkonzept - Kunden und Beratende begeistern: Benjamin Müller, IINNOAKADEMIE Modul 4 (ID 2684): Führen mit Kennzahlen - zwischen Controlling und Coaching: M. Ali Akhtar, mewe - das Mehrwertinstitut			
Preis	350,00 € je Modul			