Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie • Raiffeisenstraße • 10-16 51503 Rösrath

Rundschreiben A022/2015

Ansprechpartner: Sven Langner
Durchwahl: 0251 7186-8412
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: sven.langner@rwgv.de

An die
Kreditgenossenschaften

Rösrath, 22.01.2015

VC3003 Erfolgsfaktor Führung - Kompakttraining für Filialleiter
Zielgruppe: Führungskräfte im Vertrieb

Sehr geehrte Damen und Herren,

wesentliche Merkmale der genossenschaftlichen Bankengruppe sind die Regionalität und die Kundennähe. Dieses Bild wird insbesondere durch die Filialen und die Filialmitarbeiter geprägt. Hierbei kommt dem Filialleiter eine besondere Bedeutung zu. Denn neben der Betreuung von Topkunden und der Repräsentation der Bank vor Ort ist vor allem eine Kompetenz gefragt: Mitarbeiter zum Erfolg zu führen, d.h. ideale Voraussetzungen für das Erreichen von Zielen zu schaffen.

Werden Ihre Filialleiter den umfangreichen Anforderungen gerecht?
Sehen sich Ihre Filialleiter als Vertriebsleiter vor Ort?
Welche Anforderungen stellt die Genossenschaftliche Beratung an das Führungsverständnis?

Das Kompakttraining umfasst alle Aufgabenbereiche des modernen Filialleiters. Sie lernen, ihre Führungs-, Betreuungs- und Repräsentationsaufgaben souverän und erfolgreich wahrzunehmen.

Mit freundlichen Grüßen

Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Manfred Schlösser gez. Sven Langner

Sitz des Unternehmens: Münster • Registergericht: Münster • Vereinsregister-Nr.: VR 4350
Vorstandsmitglieder: Ralf W. Barkey (Vorsitz) – Siegfried Mehring • Vorsitzender des Verwaltungsrates: Klaus Geurden
Hinweis: Es gelten die „Sonderbedingungen des RWGV für die Teilnahme an Bildungsveranstaltungen" der Akademie.

RWGV Akademie

VC3003 Erfolgsfaktor Führung - Kompakttraining für Filialleiter

ZIELGRUPPE

Führungskräfte im Vertrieb

IHR NUTZEN

Der Filialleiter stellt die Kommunikation in den Mittelpunkt ergebnisorientierten Handelns und gibt eine anerkennende Erfolgskontrolle. Indem er als Vorbild agiert schafft er Vertrauen und Begeisterung für die gemeinsamen Ziele. Er führt auch durchschnittliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb zu besonderen Leistungen. Darüber hinaus agiert der Filialleiter wirkungsvoll als Repräsentant des Unternehmens und ist Ansprechpartner für die Topkunden der Filiale.

INHALT

Auftrag im Vertrieb - Welches sind typische Führungssituationen im Vertrieb? - Erfolgsfaktor im Team: Verantwortungsvoll delegieren und beteiligen - Was die Führungskraft vom Verkauf verstehen muss - Unterschiedliche Mitarbeiter haben unterschiedliche Motive - Eigenverantwortung und Kreativität fördern - Führen nach Zielvereinbarungen - Umsatzziele im Team kommunizieren, Mitarbeiterbesprechungen mit Vertriebsinhalten - Zielvereinbarungsgespräche führen - Leistung bewerten - Zielkontrolle und Zielabweichung - Umgehen mit Widerständen und typischen Konfliktsituationen - Genossenschaftliche Beratung: Besonderheiten für Führungskräfte - Die Bank, die Filiale und sich selbst repräsentieren - Was zu mir passt - kleines Stilcoaching - Wie ich mich verhalte - kleiner Business-Knigge - Wahrnehmung von anlassbezogenen Repräsentationsaufgaben: Begrüßen, kurze Reden halten, Geschäftsessen

TERMIN/ORT

Teil 1: 21.04. - 23.04.2015
Teil 2: 15.06. - 18.06.2015 jeweils in einem Tagungshotel im Raum Münster

TRAINER

Rita Volpers

IHRE INVESTITION

2060 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten