



RWGA • Raiffeisenstraße 10-16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben: A018/2016

An die  
Kreditgenossenschaften

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

Forsbach, 21.01.2016

## **Modul VC3003**

### **Erfolgsfaktor Führung - Kompakttraining für Filialleiter**

#### **Zielgruppe: Führungskräfte im Vertrieb**

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Ergebniserwartungen an die Mitarbeiter im Vertrieb werden in den nächsten Jahren deutlich steigen. Somit steigen auch die Anforderungen an den jeweiligen Leiter des Teams vor Ort. Dabei ist vor allem eine Kompetenz gefragt: nämlich die Mitarbeiter zum Erfolg zu führen, d.h. ideale Voraussetzungen für das Erreichen von Zielen zu schaffen.

Das Kompakttraining für Filialleiter umfasst alle Aufgabenbereiche der praktischen Führungsarbeit in einem Vertriebsteam. Sie lernen, ihre Führungs-, Betreuungs- und Repräsentationsaufgaben souverän und erfolgreich wahrzunehmen.

Melden Sie sich jetzt an - per Anmeldefax oder über unser Serviceportal ([www.rwga.de](http://www.rwga.de)).

Mit freundlichen Grüßen  
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

i.V. gez. Manfred Schlösser      i.A. gez. Sven Langner

Qualifikation braucht einen Partner. [www.rwga.de](http://www.rwga.de)

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.



## Modul VC3003

### Erfolgsfaktor Führung - Kompakttraining für Führungskräfte im Vertrieb

<b>ZIELGRUPPE</b>	Führungskräfte im Vertrieb: Teamleiter, Geschäftsstellenleiter, Filialleiter
<b>IHR NUTZEN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Sie lernen, wie Sie Mitarbeiter wirkungsvoll führen</li><li>- Sie lernen, welche grundlegenden Bedürfnisse Sie für eine erfolgreiche Führung berücksichtigen sollten</li><li>- Sie nutzen motivierende Ziele und wenden Zielvereinbarungen effektiv an</li><li>- Sie optimieren Ihre Kommunikation und meistern auch schwierige Gespräche souverän</li><li>- Sie haben motivierte Mitarbeiter, die sich mit ihren Aufgaben und Herausforderungen identifizieren</li><li>- Sie stärken eine ressourcenschonende und effiziente Haltung für Ihre Führungsarbeit und erweitern Ihre eigenen Handlungsspielräume</li></ul>
<b>INHALT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Die typischen Führungssituationen im Vertrieb</li><li>- Erfolgsfaktor im Team: Verantwortungsvoll beteiligen und Eigenverantwortung fördern</li><li>- Mit unterschiedlichen Mitarbeitern umgehen</li><li>- Führen nach Zielvereinbarungen (Kommunikation und Leistungsbewertung)</li><li>- Umgehen mit Widerständen und typischen Konfliktsituationen</li><li>- Genossenschaftliche Beratung: Besonderheiten für Führungskräfte</li><li>- Die Bank, die Filiale und sich selbst repräsentieren - kleines Stil- und Knigge-Coaching</li><li>- Wahrnehmung von Repräsentationsaufgaben: Begrüßen, kurze Reden halten, Geschäftsessen</li></ul> <p>Optimale Qualifizierungsbedingungen:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Maximal 8 Teilnehmer!</li><li>- Bisherige Teilnehmer bewerten das Seminar mit der Note 1,4!</li></ul>
<b>TERMIN/ORT</b>	1. Teil: 30.03. - 01.04.2016, RWGA Forsbach 2. Teil: 14.06. - 17.06.2016, RWGA Forsbach
<b>TRAINER</b>	Rita Volpers Jörg W. Melsbach
<b>IHRE INVESTITION</b>	2.060 EUR zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten