



## Rundschreiben

Rundschreibenummer A270/2017

### An die Kreditgenossenschaften/Geschäftsgebiet des Alt-RWGV

#### Modul VC3003

#### Erfolgsfaktor Führung - Kompakttraining für Filialleiter

**Zielgruppe: Führungskräfte im Vertrieb, Teamleiter, Geschäftsstellenleiter, Kompetenzcenter- und Filialleiter**

#### Auf einen Blick

#### 7 Tage Kompaktausbildung für Führungskräfte im Vertrieb

30. November 2017

Sehr geehrte Damen und Herren,

führen im Vertrieb bedeutet heute vor allem, Veränderungen im Vertriebsteam konsequent umzusetzen. Dazu gehört, selbst Vorbild zu sein, Veränderungen nachzuhalten, Mitarbeiter zur Eigenverantwortung zu motivieren, Mitarbeiter weiterzuentwickeln - und bei alledem: die Wertschöpfung nicht aus den Augen zu verlieren!

Das Kompakttraining für Filialleiter umfasst alle aktuellen Aufgabenbereiche der praktischen Führungsarbeit in einem Vertriebsteam. Sie lernen, ihre Aufgaben souverän und erfolgreich wahrzunehmen.

Melden Sie sich jetzt an – gerne über unser Serviceportal ([www.rwga-serviceportal.de](http://www.rwga-serviceportal.de)).

Übrigens: Bisherige Teilnehmer geben dem Seminar die Note 1,4 !

Mit freundlichen Grüßen

Ihre GenoAkademie

i.V.  
Manfred Schlösser

i.A.  
Sven Langner

## VC3003 Erfolgsfaktor Führung - Kompaktraining für Filialleiter

<b>Zielgruppe</b>	Führungskräfte im Vertrieb, Teamleiter, Geschäftsstellenleiter, Kompetenzcenter- und Filialleiter
<b>Ihr Nutzen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sie lernen, Ihre Mitarbeiter wirksam zu führen</li> <li>- Sie nutzen motivierende Ziele und wenden Zielvereinbarungen effektiv an</li> <li>- Sie setzen Veränderungen konsequent um und entwickeln Ihr Team weiter</li> <li>- Sie kommunizieren angemessen, je nach Situation und meistern auch schwierige Gespräche</li> <li>- Sie motivieren Mitarbeiter sich mit ihren Aufgaben und Herausforderungen zu identifizieren</li> <li>- Durch die Effizienz Ihrer Führungsarbeit ergeben sich neue Handlungsoptionen</li> <li>- Sie erreichen Ihre Ziele leichter</li> </ul>
<b>Inhalte</b>	<p><b>Leistung ausbauen - Mitarbeiterführung im Vertrieb</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kompetenzen und Fähigkeiten vertriebsorientierter Mitarbeiter stärken</li> <li>- Mitarbeiterqualifikation – eine Führungsaufgabe</li> <li>- Wahrheit und Klarheit: Ziele vereinbaren, Feedback geben</li> <li>- Jeder ist anders: Mitarbeiter ressourcenorientiert entwickeln</li> <li>- Führen mit quantitativen und qualitativen Zielen</li> <li>- Genossenschaftliche Beratung – wie unterstützen Sie als Führungskraft?</li> </ul> <p><b>Leistungskultur im Team</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Erfolgsfaktor im Team: Eigenverantwortung fördern</li> <li>- Handlungsfähig bleiben auch in schwierigen Situationen</li> <li>- Leistung erhalten in Zeiten der Veränderung</li> <li>- Aktuelle Herausforderungen: Migration agree21 und Omnikanalvertrieb</li> <li>- Führen bei räumlicher Distanz</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>
<b>Termin/Ort</b>	<p>7 Tage</p> <p>Teil 1: 19.03. - 21.03.2018</p> <p>Teil 2: 16.04. - 19.04.2018, Geno Hotel Forsbach</p>
<b>Trainer</b>	<p>Rita Volpers, Diplom-Soziologin, Supervisorin, Führungskräfte-trainerin, mehrjährige Erfahrung als Filialleiterin einer Genossenschaftsbank</p> <p>Am 19.04.2018 Jörg W. Melsbach, Diplom-Kaufmann, Experte für moderne Umgangsformen im Business</p>
<b>Ihre Investition</b>	2.060 Euro zzgl. Tagungspauschale und Übernachtungskosten
<b>Was Sie sonst noch wissen sollten</b>	<p>Optimale Qualifizierungsbedingungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Der Teilnehmerkreis umfasst max. 8 Personen</li> <li>- Teilnehmer bewerten das Seminar durchschnittlich mit der Note 1,4!</li> </ul>