



NEU ab 2021!

TRANSFERWERKSTATT!

Ein hochwirksames Seminar für Vertriebsführungskräfte



LET'S MAKE TRANSFER HAPPEN!

Haben Sie auch diese Situation?

- Die Finanzkonzeptberatung ist für manche Berater in Ihrer Filiale nur ein weiterer Strich auf der Zielkarte?
- Pflicht statt Lust und Verantwortung ist die innere Motivation bisher?
- Bisherige Maßnahmen verliefen entgegen Ihrer Erwartungen wenig erfolgreich?
- Sie hätten gern mehr Transfer, Nachhaltigkeit und Mitarbeitermotivation um am Ende die Vertriebsleistungen des Teams dauerhaft zu erhöhen?

Was ist die Idee?

Erst analysieren wir die konkrete Ausgangssituation jedes Teilnehmers anhand eines Onlinetools, dafür bekommt jeder Seminargast im Vorfeld einen Link zu einem speziell entworfenen Online-Fragebogen. Die Filialsituationen werden nach den Ebenen der Veränderung analysiert und unter Bezugnahme der Stellhebel später diskutiert, damit jeder Filialleiter seine individuelle zielführende Zusammensetzung im Seminar konzipieren kann. Darauf aufbauend setzen die beiden Trainer im Seminar die individuellen Schwerpunkte.

Am ersten Tag lernen die Teilnehmer die 12 Stellhebel der Transferwirksamkeit kennen und übersetzen diese am 2. Tag unter Begleitung der beiden Trainer individuell in die eigene Praxis. Außerdem gibt es frische Finanzkonzeptmotivation, Tricks für die Beratung und wertvolle Vertriebsimpulse zum Abgucken.



Das Seminarergebnis passend zum Seminartitel?

Alle Teilnehmer haben am Ende des 2. Tages ein fertiges Konzept für eine wirksame Teamrunde im Gepäck, welches sie zeitnah umsetzen werden. Inhalt ist, wie die eigenen Vertriebsmitarbeiter konkret und nachhaltig das Sparkassen-Finanzkonzept mit Begeisterung neu/tiefer/wirksamer umsetzen um daraus Kundenbindung und vor allem nachhaltige Vertriebsserfolge für 2021 generieren.

Wozu führt das?

Grundsätzlich mehr Transfer, Motivation und Nachhaltigkeit für Mitarbeiterentwicklungsimpulse, Teamrunden und Zielvereinbarungen. Eine höhere Akzeptanz des Mediums Sparkassen-Finanzkonzept mit den Folgeeffekten einer höheren Quantität wie Qualität in der Anwendung. Kurz: Steigerung Ihrer Vertriebsergebnisse im Team.

Funktioniert das?

Ja, aufgrund wissenschaftlicher Ergebnisse und praktischer Erfahrung aus einer OSV-Erfolgssparkasse.

Unsere Inhalte:

Vor Seminarbeginn:

- Anonyme Onlineanalyse im Vorfeld mit allen Teilnehmern (Wo liegt aus Ihrer Sicht das Vertriebsproblem in Ihrem Team?)
- Einbezug der Ergebnisse im Live-Seminar

Im Seminar:

- Perspektivwechsel: Macht das Sparkassen-Finanzkonzept (SFK) Sinn? vs. Nutze ich das SFK im Sinne des Kunden?
- Frische Motivation für das SFK

Methodenkompetenz für Ihre Mitarbeiterbegleitung:

- Die 12 wirksamen Stellhebel der Transferwirksamkeit
- Die Ebenen der Veränderung
- Wo setze ich welchen Stellhebel konkret an
- Wie stelle ich die Nachhaltigkeit sicher
- Einwandbehandlungsmethoden für die situative Führung der SFK-Skeptiker
- Wie erreiche ich meine Teammitglieder; Motivatoren der unterschiedlichen Persönlichkeiten
- Tools für...
 - ✓ die Erhöhung der Bedeutsamkeit von Mitarbeiterentwicklungsmaßnahmen
 - ✓ Vorbereitungs- und Wiederkehrgespräche
 - ✓ Nachhaltigkeitsvereinbarungen
- Transfer des Erlernten durch die abschließende Planung einer eigenen Teamrunde zum SFK

Zielgruppe:

Filialleiter / Vertriebsleiter / Vertriebsunterstützer

Voraussetzungen:

Lust auf mehr Transfer von Seminaren, Teamrunden und intrinsische Motivation Ihrer Mitarbeiter



- Dauer:** 2 Tage Intensivseminar plus vorab-Online-Analyse
- Termin:** **08. und 09. März 2021 im Kongresshotel Potsdam**
(oder DIGITAL über Vitero falls coronabedingt nicht anders möglich)
- Veranstaltungsnummer:** V-045891
- Veranstaltungspreis:** 990,00€ (Analyse und 2 Tage Onlineseminar)
- Trainerteam:**
- Masha Ibeschitz - Transferwissenschaftlerin
 - Markus Rußwurm – Sparkassenkenner und Finanzkonzeptfan



Masha Ibeschitz-Manderbach
Institut für Transferwirksamkeit, Wien

MASHA IBESCHITZ-MANDERBACH ist Chief Transfer Enabler am Institut für Transferwirksamkeit, Evaluierungsconsultant und Top Executive Coach. Sie ist an der Schnittstelle zwischen Business und HR tätig und begleitet seit über 25 Jahren Unternehmen bei der Umsetzung und Evaluierung transferwirksamer Entwicklungsprogramme.

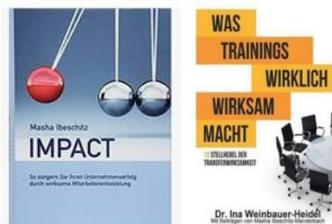
ABOUT ITW – Institut für Transferwirksamkeit

Am Institut für Transferwirksamkeit verfolgen Denker, Macher und kritische Geister aus der HR-Forschung und -Praxis mit Leidenschaft ein gemeinsames Ziel:

Den Transfererfolg von Trainings- und Weiterbildungsmaßnahmen zu steigern.

Hierfür forschen wir intensiv an den Einflussfaktoren der Transferwirksamkeit, entwickeln wissenschaftlich fundierte Tools und Interventionen und testen sie in der Praxis. Diese Brücke zwischen Forschung und Praxis schlagen wir auch anders herum: Wir forschen nicht zum Selbstzweck, sondern untersuchen genau das, was in der Praxis hilfreich ist. Ergebnis sind praktikable Hands-On Tools und nützliche Best-Practice Lösungen, die auf fundierten Erkenntnissen beruhen. Wenn Transferwirksamkeit Ihr persönlicher Anspruch ist, sind Sie bei uns richtig. Besuchen Sie uns auch unter www.transferwirksamkeit.com

Publikationen:



Markus Rußwurm

Beratungsinstitut für Veränderungskultur, Lübeck



Markus Rußwurm ist beratender Trainer und Organisationsentwickler am Beratungsinstitut. Ihr Mehrwert stellt seine Fähigkeit dar, Menschen bewusst durch Veränderungen zu führen. Da jede Entwicklungsmaßnahme von Mensch und Organisation verändertes Verhalten abverlangt, haben Sie hier den Spezialisten. Die Themen, die er schwerpunktmäßig begleitet, sind die Implementierung von Veränderungskultur in Unternehmen und die „Wertschätzende Beratung“ für einen kundenzentrierten Vertrieb in Sparkassen.

Qualifikation:

- Master of Science Kommunikations- und Betriebspsychologie (FH Wien)
- Sparkassenbetriebswirt (Sparkassenakademie, Kiel)
- Master of Neurolinguistic Programming (Society of NLP, CA)
- zert. Kommunikationstrainer (fresh academy, Feldafing)
- zert. Vertriebscoach (EQ Dynamics, München)
- zert. DISG Trainer (Wiley, MN)

Kundenreferenz OSPA:

„Oft mangelt es an der konkreten und dauerhaften Umsetzung von guten Ideen. Das Dranbleiben und der Transfer fällt schwer... dann gibt es hier die Lösung! Jeder Teilnehmer erhält einen großen Baukasten an super Methoden, um spielend in die Umsetzung zu kommen. Es funktioniert - danke!“
Fabian Pieper, Vertriebsleiter Privatkunden Ostseesparkasse

Ansprechpartner NOSA:

Andra Hammerschmidt
Tel.0331-97925221
E-Mail: andra.hammerschmidt@nosa-online.de