

Erfolgreich sein, wer möchte das nicht? Das Erfolgsprogramm für junge Verkäufer in Sparkassen.

Auch wenn ich schon viele Jahre nicht mehr Mitarbeiter der Sparkassenfinanzgruppe bin, „im Herzen“ bin ich immer noch „Sparkässler“. Bei meiner Zusammenarbeit mit Sparkassen stelle ich fest, dass

- die Vertriebsaufgabe im Privatkundengeschäft noch anspruchsvoller geworden ist. Den „Zahlendruck“ empfinden vor allem weniger erfolgreiche Mitarbeiter als belastend. Möglicherweise hat dieser Arbeitsbereich auch aus diesem Grund an Attraktivität bei jungen Leuten verloren.
- personelle Veränderungen dazu führen, dass manchmal wenig berufserfahrene junge Menschen in der Kundenberatung arbeiten. Das kann eine Überforderung im Spannungsfeld der Erwartungen der Sparkasse, der Anforderungen im Kundenkontakt und auch der persönlichen Vorstellungen vom Berufsleben mit sich bringen.



Die fachliche Qualifikation und die verkäuferische Weiterbildung sind in Sparkassen mit sehr guter Qualität sichergestellt.

Die Idee

Im Grunde ist es die Aufgabe der Führungskräfte, junger Menschen auf dem Weg in ein erfolgreiches Berufsleben zu begleiten. In der Praxis fehlt dafür oft die Zeit dafür. An diesem Punkt setzt mein Angebot mit dem Ziel an,

- **die Führungskräfte zu unterstützen,**
- **die jungen Menschen zu begleiten, damit die Investition in die fachliche und verkäuferische Qualifizierung in der Kundenberatung Früchte trägt und die Attraktivität des Aufgabenbereiches gesichert wird.**

Nach meiner Erfahrung lassen sich sehr persönliche Themen, ob Selbstzweifel, Unsicherheit oder Ängste mit einem externen Gesprächspartner oft leichter besprechen als mit der eigenen Führungskraft.

Im Seminar werden die aktuellen Bedürfnisse der Teilnehmer ebenso bearbeitet wie grundlegende Fragen.

- Wie stark ist die Motivation für die verkäuferische Aufgabe?
- Was macht den gefühlten „Druck“ im Vertrieb aus?
- Viele Mitarbeiter wissen „eigentlich“ was zu tun ist ... und schaffen es dann doch nicht. Was hält Menschen vom Erfolg ab?

**Erfolgreich sein, wer möchte das nicht?
Das Erfolgsprogramm für junge Verkäufer in Sparkassen.**

Wir behandeln alle unsere Kunden ungleich.

Meine Philosophie ist mir auch bei diesem Projekt wichtig. Wenn Sie an der Idee grundsätzlich Interesse haben, lassen Sie uns die Details im telefonischen Gespräch klären.

Als erste Orientierung ... ich plane die Veranstaltung mit folgenden Rahmenbedingungen.

- Telefonische Besprechung mit Teilnehmer und Führungskraft vor dem ersten Termin.
- Drei Workshops in einem Zeitrahmen von drei Monaten.
- Die intensive Arbeit im Workshop ist durch die maximale Teilnehmerzahl von sechs Personen sichergestellt.
- Der Teilnahmepreis beträgt pro Person 950,00 Euro, inkl. Arbeitsunterlagen, zzgl. Umsatzsteuer.
- Der Veranstaltungsort wird mit den teilnehmenden Sparkassen abgestimmt.

Müllheim, 30. Januar 2020

