



MARKT BANK

Förderung der Zukunftsträger im Firmenkundengeschäft

move MotivationVertrieb

Neues Förderprogramm

Sie haben qualifizierte Nachwuchskräfte im Firmenkundengeschäft, die Sie gerne in ihrer persönlichen Entwicklung fördern möchten? Sie möchten sich für die Zukunft gut ausgebildete Leistungsträger sichern und diese gezielt auf die Übernahme künftiger Herausforderungen vorbereiten? Neben der Fachkompetenz legen Sie bei Ihren MitarbeiterInnen Wert auf die persönliche Weiterentwicklung und die Stärkung von relevanten Schlüsselqualifikationen?

Dann haben wir das Richtige für Sie und Ihre MitarbeiterInnen!

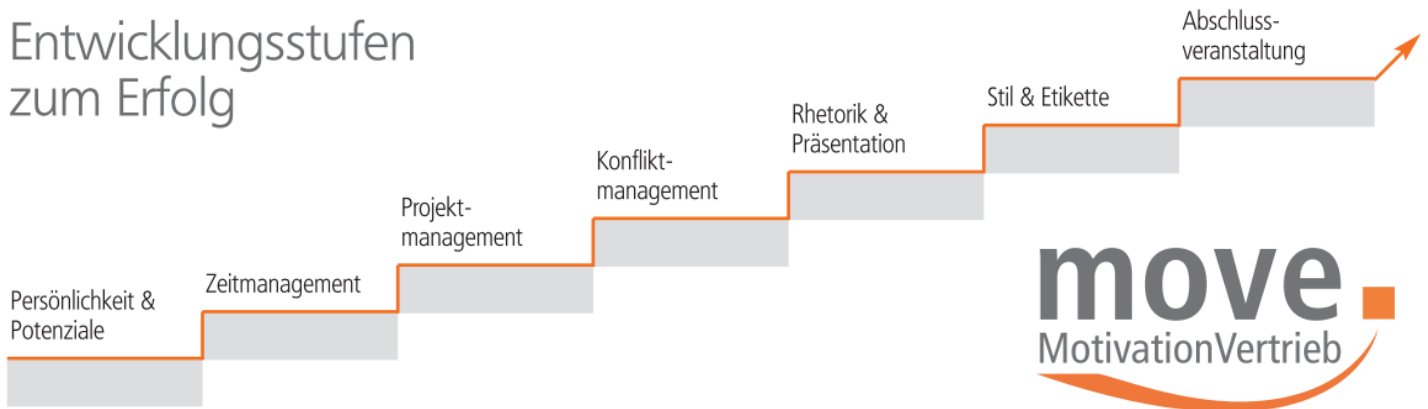


MotivationVertrieb ist der Leitgedanke von **move**, dem Förderprogramm für engagierte und qualifizierte Nachwuchskräfte im Firmenkundenbereich. Ein Investment in die eigene Persönlichkeit und in die Weiterentwicklung von Schlüsselqualifikationen Ihrer MitarbeiterInnen. Das Ergebnis: Gut ausgebildete Leistungsträger, die engagiert und motiviert das Firmenkundengeschäft erfolgreich mitgestalten.

Zielgruppe Nachwuchskräfte im Vertrieb Firmenkundengeschäft

Zielsetzung/Nutzen Ihre MitarbeiterInnen fördern und fordern ist das Ziel des Förderprogramms **move** im Firmenkundengeschäft. Durch die Themenvielfalt dieser einjährigen Qualifizierungsreihe wird die persönliche Entwicklung Ihrer MitarbeiterInnen gezielt unterstützt. Zudem werden sie auf künftige Herausforderungen vielseitig vorbereitet. Sichern Sie sich die Leistungsfähigkeit Ihrer Bank durch MitarbeiterInnen mit Profil!

Entwicklungsstufen zum Erfolg



Inhalte Modul 1: Persönlichkeit & Potenziale

Modul 2: Zeitmanagement

Modul 3: Projektmanagement

Modul 4: Konfliktmanagement

Modul 5: Rhetorik & Präsentation

Modul 6: Stil & Etikette, Abschlussveranstaltung

Modul 1: Persönlichkeit & Potenziale

Die Persönlichkeit und die Potenziale Ihrer MitarbeiterInnen stehen im Fokus der Auftaktveranstaltung des Förderprogramms **move**. Der Abgleich von Selbst- und Fremdwahrnehmung steigert die Selbsterkenntnis und fördert die persönliche Entwicklung. Durch verschiedene Methoden erhalten Ihre MitarbeiterInnen wertvolle Impulse und steigern ihre Sensibilität in den erfolgsentscheidenden Bereichen Sozial- und Persönlichkeitskompetenz.

Modul 2: Zeitmanagement

Nur wer seine Zeitdiebe bewusst kennt, kann diese reduzieren und seine Arbeitsabläufe optimieren. Durch effizientes Arbeiten und Planen erhöht sich die Nettomarktzeit und bringt somit mehr Zeit für Kunden und Geschäftsabschlüsse.

Modul 3: Projektmanagement

Projekte gehören zum Arbeitsalltag - sowohl im eigenen Unternehmen als auch bei den Firmenkunden. Das Modul Projektmanagement ermöglicht den TeilnehmerInnen die erfolgreiche Mitgestaltung hausinterner Projekte sowie die gezielte Beurteilung von Kundenprojekten.

Modul 4: Konfliktmanagement

Der souveräne Umgang mit internen und externen Konfliktgesprächen ist erlernbar und kann wesentlich zum langfristigen Vertriebs Erfolg beitragen. Hierzu gehört die Fähigkeit, die Ursachen von Konflikten zu erkennen, deren Wirkung einzuschätzen, Lösungsalternativen zu sehen und Konfliktgespräche konstruktiv zu führen.

Modul 5: Rhetorik & Präsentation

Eine wirkungsvolle Kommunikation ist ein entscheidender Erfolgsfaktor. Durch rhetorisches Geschick und professionelle Präsentationen lassen sich Kunden und KollegInnen überzeugen. Dies bildet die Basis für erfolgreiche Beratungsgespräche, zielführende Verhandlungen und gewinnende Auftritte.

Modul 6: Stil & Etikette, Abschlussveranstaltung

Laut Studien gibt es einen klaren Zusammenhang zwischen guten Umgangsformen und persönlichem Erfolg. Ihre MitarbeiterInnen gewinnen Sicherheit in den wichtigsten Stil- und Etikettefragen. Sie bewegen sich gekonnt in der Businesswelt, handeln auf Augenhöhe mit ihren Kunden und gewinnen durch richtiges Auftreten und professionelles Verhalten.

Termine Nur als Paket buchbar!

Beginn 2011	Stuttgart-Hohenheim	FM406.11.1
Modul 1	Persönlichkeit & Potenziale	06.-07.10.2011
Modul 2	Zeitmanagement	05.12.2011
Modul 3	Projektmanagement	16.-17.01.2012
Modul 4	Konfliktmanagement	05.-06.03.2012
Modul 5	Rhetorik & Präsentation	18.-19.06.2012
Modul 6	Stil & Etikette, Abschluss	28.09.2012

Beginn 2012	Karlsruhe-Rüppurr	FM406.12.1
Modul 1	Persönlichkeit & Potenziale	02.-03.02.2012
Modul 2	Zeitmanagement	24.04.2012
Modul 3	Projektmanagement	25.-26.06.2012
Modul 4	Konfliktmanagement	10.-11.09.2012
Modul 5	Rhetorik & Präsentation	08.-09.11.2012
Modul 6	Stil & Etikette, Abschluss	01.02.2013



Für den Förderpool Ihrer Bank führen wir **move** gerne auch individuell in Ihrer Volksbank Raiffeisenbank durch!

Referenten

TrainerInnen im Team der bwgv-Akademie

Kontakt für Fragen zu Veranstaltungsinhalten, individueller Qualifizierung (IQ) ...Stefanie Köhler, Fon 0711 45 81-32 18
mailto: stefanie.koehler@bwgv-akademie.de**Buchungen, Änderungen, Terminen, freien Plätzen, Abrechnungen ...**

KundenServiceCenter, Fon: 0721 98 98-1 00

Infos und Anmeldung Internet

www.bwgv-akademie.de

Anmeldung Fax/Fon

0721 98 98-4 10/1 00

Anmeldung E-Mail

kundenservicecenter@bwgv-akademie.de

ANMELDUNGEN 2011

Datum, Uhrzeit, Veranstaltungsort, Preis	Kürzel	Name, Vorname, Geburtstag, mailto, GENO-User-ID	x=ohne Übernachtung
Oktober 2011 – September 2012 <i>(die genauen Termine finden Sie auf Seite 3 oder im Internet)</i> Akademiestandort Stuttgart-Hohenheim FM406.11.1 Preis Mitglieder: 2950,00 EUR Preis Nichtmitglieder: 3245,00 EUR			
Februar 2012 – Februar 2013 <i>(die genauen Termine finden Sie auf Seite 3 oder im Internet)</i> Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr FM406.12.1 Preis Mitglieder: 2950,00 EUR Preis Nichtmitglieder: 3245,00 EUR			

zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Übernachtung

Anmeldung Unternehmen_____
Firma des veranlassenden Unternehmens_____
Ansprechpartner/in_____
Fon_____
Fax_____
E-Mail-Adresse_____
Datum, Unterschrift**Anmeldung privat**_____
Straße, Hausnummer_____
PLZ, Ort_____
Fon_____
Fax_____
Bankleitzahl, Kontonummer_____
Datum, Unterschrift

Für die Anmeldung gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der bwgv-Akademie - www.bwgv-akademie.de