



# SGVHT Schulungskonzept r u d i

 Sparkassen- und Giroverband  
Hessen-Thüringen



# Das ist r u d i

**Mehr Vertriebskraft mit weniger Betriebsaufwand**  
Unterstützung Ihrer Prozesse durch Standardisierung und Automatisierung

**Ausschöpfen von Synergien zwischen den einzelnen Vertriebs- und Content-Kanälen (Cockpit)**

**Image-Stärkung**  
Die Sparkasse wird im digitalen und im stationären Vertrieb zur geschätzten Beratungsanlaufstelle ‚rund um die Immobilie‘



**Agil & Marktflexibel**  
Sinnvolle Nutzung von Kundendaten und Weiterentwicklung von Produkten rund um die Immobilie

**Stärken der Kundenbindung**  
Kundenkontaktpunkte bereiten den Vertrieb vor – online und stationär

**Zentrales Performance-Tracking** zur Ermittlung von Erfolgen und Abschlüssen

# Anforderungen für die Einführung

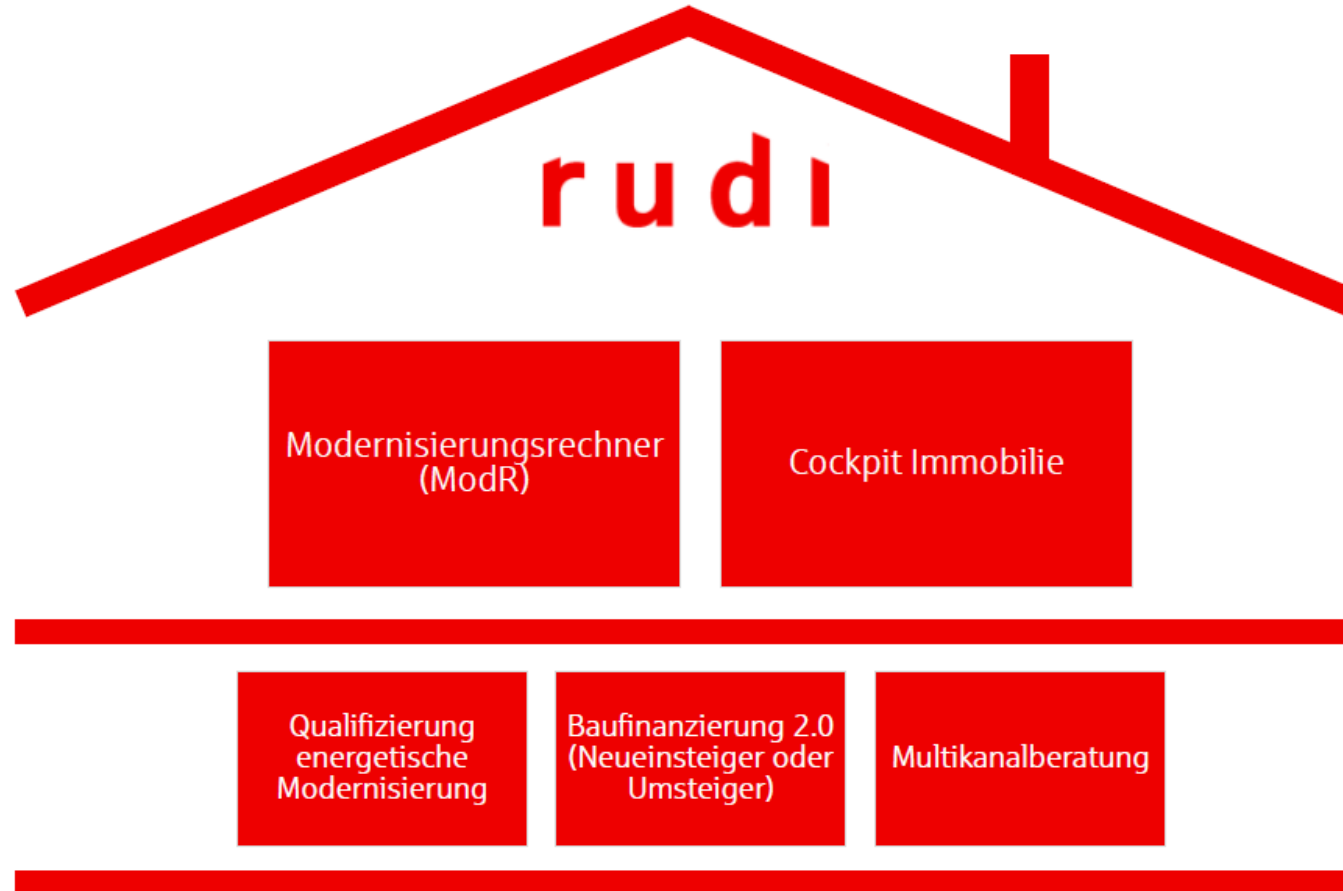
## VERTRIEB | TECHNIK | ORGANISATION

- ✓ Umgang mit Leads aus der medialen Anbahnung und weiteren Strecken
- ✓ Omnikanale Beratung über das Cockpit durch stationären / medialen Vertrieb
- ✓ Vertriebsphilosophie „entlang der Kundenreise“ (statt produktgetrieben)
- ✓ Optimierung Zusammenspiel innerhalb der Sparkasse (KSC / Leadmanagement, BauFi-Spezialisten, PK-Beratende) und außerhalb (Immo-Makler, Versicherungs-Makler)
- ✓ Aufbau Partnernetzwerk für Immobilien-Dienstleistungen

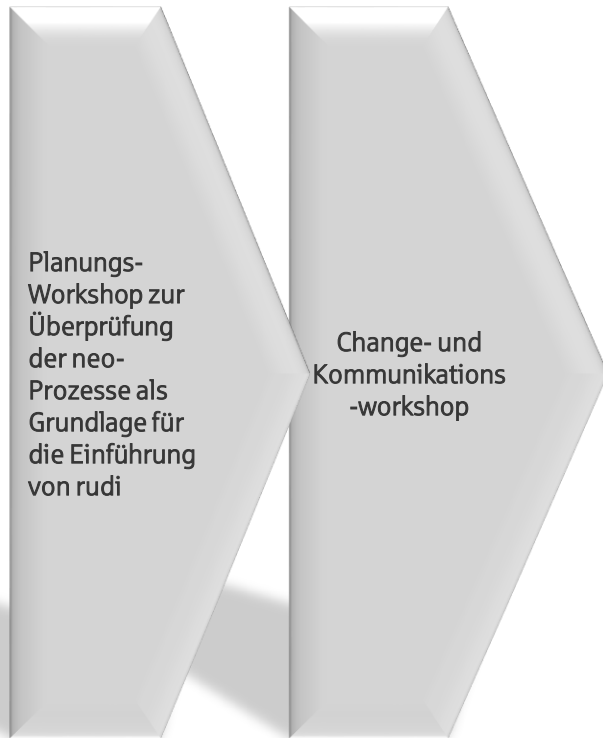
## Flankierende Maßnahmen des Projekts

- ✓ Frühzeitige Kommunikation
- ✓ Schulungen
- ✓ Rollout-Management

# Überblick Schulungsmodulare Baufinanzierung



# Empfohlene Vorgehensweise



# SGVHT Schulungskonzept rudi



	Strategie	Führung	Mitarbeiterbefähigung	Verstetigung	
	Kickoff	Führungskräfte-workshop	Primärbetreuende	Baufinanzierungs-beratende	Follow-Up
Wen?	Gesamtvertrieb	Führungskräfte Multiplikator*innen	Primärbetreuende in der PK/IK-Beratung	Baufinanzierungs-beratende	Primärbetreuende & Baufinanzierungsberatende
Wo?	Sparkasse	Vor Ort oder Akademie	Vor Ort oder Akademie	Vor Ort oder Akademie	Virtuell
Wer?	Sparkasse	Akademie	Akademie	Akademie	Akademie oder Spk.-Trainer
Was?	<ul style="list-style-type: none"> <li>Strategische Bedeutung des Baufinanzierungsgeschäftes</li> <li>Kernbotschaften der neuen Baufinanzierungs-Beratungsphilosophie</li> <li>Ausrichtung Multikanalvertrieb</li> <li>Herausforderung des Change-Prozesses</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Strategische Neuausrichtung und Kernbotschaften der neuen Bau-Beratungsphilosophie</li> <li>Neue Handlungsfelder Bau im Kundengespräch</li> <li>Herausforderung des Change-Prozesses</li> <li>Qualitätskriterien</li> <li>Einführung und Begleitung im Führungskontext</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>WBT – Modernisierungsrechner</li> <li>WBT/Webinar Cockpit Immobilie</li> <li>Webinar: Grundlagen Energetische Modernisierung + Fördermöglichkeiten und Inhalte Modernisierungsrechner</li> <li>Multikanalberatung in Baufi_neo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>WBT - Modernisierungsrechner</li> <li>WBT/Webinar Cockpit Immobilie</li> <li>Qualifizierung / Vertiefung Energetische Modernisierung + Fördermöglichkeiten (1 Tag)</li> <li>Multikanalberatung in Baufi_neo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Verstetigung der Baufinanzierungs-Beratung bzw. der Ansprache</li> <li>Erfolge steigern und Qualität sichern</li> <li>Retrospektive und Feedforward</li> </ul>
Dauer	1,5 h	½-1 Tage	1,5 Tage	2,7 Tag	90-120 min

# Beschreibung der Module

# Planungs-Workshop zur Überprüfung der neo-Prozesse als Grundlage für die Einführung von rudi

## Zielgruppe:

Projektleitung, Teamleitung(en) Vertriebsmanagement, erste Führungsebene Vertrieb, + ggf. weitere Teilnehmer

## Zielsetzung: Die Teilnehmer/-innen

- Kennen den Status Quo zu den Prozessen (Muss/Soll- zusätzliche Prozesse)
- Klären aktuelle Handlungsbedarfe anhand der strategischen Zielsetzung
- wissen, welche strategischen individuellen Leitplanken im Institut bei der Umsetzung zu beachten sind
- schaffen gemeinsame Basis für Start des Projekts durch Sensibilisierung für Aufwandsindikation

**Dauer:** 3-5 Stunden

(nach Bedarf)

**Gebühr:** 900,00 €

**Ort:** vor Ort in Sparkasse

## Relevanz für:

## Inhalt:

- Überblick zu den Muss-prozessen und über die Handlungsfeldern für eine erfolgreiche Einführung
- Vollständigkeit der Administration
- Blick auf die tatsächlichen Nutzungszahlen
- Ausstiegsgründe aus dem OSP\_Neo-Baufiprozess
- Festlegung der Aufgaben und der Timeline
- Diskussion strategischer und operativer Fragestellungen
- Klares Commitment für notwendige Veränderungsprozesse
- Identifikation von Change-Themen

Vorstand/ Bereichsleitende	
Projektverantwortliche r u d i	✓
Führungskräfte Markt	✓
Baufinanzierungsberatende	✓
Primärbetreuende	✓
Lead-Verantwortliche	
Makler/-innen	
Mitarbeitende KSC/DBC	✓
Administratoren	✓

# Change- und Kommunikations-Workshop

## Zielgruppe:

Projektteam, die den Roll-out im Institut begleiten (Schnittstellen- und rollenübergreifend, z.B. Vertriebsvorstand, Projektleitung, Personalentwicklung, interne Kommunikation, Führungsebene betroffener Bereiche, zweite Vertriebsführungsebene)

## Zielsetzung: Die Teilnehmer/-innen

- haben einen Gesamtüberblick über Veränderungen aus dem Rollout
- kennen die Anforderungen an die Change-Begleitung bei einem Rollout
- erarbeiten gemeinsam die zentralen Botschaften / Nutzenargumentation zur Einführung der Veränderung
- wissen, was als konkrete Umsetzung in der Kommunikation in Formaten und Inhalten zu vermitteln ist

**Dauer:** 4-5 Stunden

**Gebühr:** 900,00 €

**Ort:** vor Ort in Sparkasse mit Projektteam / digital

## Relevanz für:

## Inhalt:

- Gemeinsame Sinn- und Zielklärung von r u d i und Nutzenargumentation Strategische Einordnung des anstehenden Projekts
- Überblick zu Change Management: Was verändert sich für wen? Wie kann dies begleitet werden?
- Stimmungslage zum Projekt und Projektumfeld
- Kommunikationsplanung zur Erreichung hoher Akzeptanz
- Wirksames Zusammenspiel der Verantwortlichen: Roll-Out-Vorgehen gemeinsam durchgehen, Rollen klären, Kommunikationsvorhaben abstimmen

Vorstand/ Bereichsleitende	✓
Projektverantwortliche r u d i	✓
Führungskräfte Markt	✓
Baufinanzierungsberatende	
Primärbetreuende	
Lead-Verantwortliche	
Makler/-innen	
Mitarbeitende KSC/DBC	
Administratoren	

# Kickoff Gesamtvertrieb

**Zielgruppe:**  
Gesamtvertrieb

**Zielsetzung:** Die Teilnehmer/-innen

- haben einen Gesamtüberblick über Projektvorgehen
- kennen das Zielbild
- wissen, welche strategischen individuellen Leitplanken im Institut zur Umsetzung beitragen

**Dauer:** 1-2 Stunden

**Ort:** vor Ort in Sparkasse

**Relevanz für:**

**Inhalt:**

- Strategische Bedeutung des Baufinanzierungsgeschäftes
- Kernbotschaften der neuen Baufinanzierungs- Beratungsphilosophie
- Ausrichtung Multikanalvertrieb
- Herausforderung des Change-Prozesses

Vorstand/ Bereichsleitende	✓
Projektverantwortliche r u d i	✓
Führungskräfte Markt	
Baufinanzierungsberatende	
Primärbetreuende	
Lead-Verantwortliche	
Makler/-innen	
Mitarbeitende KSC/DBC	
Administratoren	

# Führungsworkshop

## Zielgruppe:

Vorstand, Projektleitung, Teamleitung(en) Vertriebsmanagement, erste Führungsebene Vertrieb, + ggf. weitere Teilnehmer

## Zielsetzung: Die Teilnehmer/-innen

- haben einen Gesamtüberblick über Projektvorgehen
- kennen Mindestanforderungen in der Umsetzung
- wissen, welche strategischen individuellen Leitplanken im Institut bei der Umsetzung zu beachten sind
- Kennen ihre eigene Rolle und die Aufgaben in der Umsetzung

**Dauer:** 1 Tag

**Gebühr :** 2100,00 €

**Ort:** vor Ort in Sparkasse

## Relevanz für:

## Inhalt:

- Strategische Neuausrichtung und Kernbotschaften der neuen BauFi-Beratungsphilosophie
- Neue Handlungsfelder BauFi im Kundengespräch
- Herausforderung des Change-Prozesses
- Eigene Rolle im Umsetzungsprozess
- Qualitätskriterien
- Einführung und Begleitung im Führungskontext

Vorstand/ Bereichsleitende	<input type="checkbox"/>
Projektverantwortliche r u d i	<input type="checkbox"/>
Führungskräfte Markt	<input checked="" type="checkbox"/>
Baufinanzierungsberatende	<input type="checkbox"/>
Primärbetreuende	<input type="checkbox"/>
Lead-Verantwortliche	<input type="checkbox"/>
Makler/-innen	<input type="checkbox"/>
Mitarbeitende KSC/DBC	<input type="checkbox"/>
Administratoren	<input type="checkbox"/>

# WBT Modernisierungsrechner

## Zielgruppe:

Primärbetreuende, Baufinanzierungsberatende

## Buchungsnummer:

Primärbetr.: 07.102.126-1

Baufinanzier.: 07.102.127-1

## Zielsetzung: Die Teilnehmer/-innen

- kennen die technischen Grundlagen der energetischen Modernisierung
- können die Eingaben des Kunden interpretieren und die Funktionsweise des Modernisierungsrechners erklären
- verstehen die Ergebnisse im Modernisierungsfahrplan und können diese in Grundzügen erklären
- nutzen Vertriebsansätze aus dem Modernisierungsrechner und können erfolgreich an Spezialist/-innen überleiten

**Dauer:** ca. 35 min

**TN-Gebühr:** 49,00 €

**Ort: WBT** + Webinar Primärberater (07.102.126-2) oder  
Trainingstag Baufinanzierer (07.102.127-2)

## Relevanz für:

## Inhalt:

- Technische Basics zur energetischen Modernisierung und mögliche Informationsquellen
- Chancen/ Nutzen des Modernisierungsrechners
- Funktionsweise/ Eingaben/ Einflussfaktoren des Modernisierungsrechners

Führungskräfte Markt	✓
Baufinanzierungsberatende	✓
Primärbetreuende	✓
Lead-Verantwortliche	✓
Makler/-innen	✓
Mitarbeitende KSC/DBC	✓
Administratoren	

# WBT Cockpit Immobilie

## Zielgruppe:

Primärbetreuende, Baufinanzierungsberatende

## Buchungsnummer:

07.102.126-6

## Zielsetzung: Die Teilnehmer/-innen

- kennen die Grundlagen des DSGVO-Projekts r u d i und können dessen Bedeutung für die Immobilienberatung erläutern.
- verstehen die Struktur und Funktionsweise des Cockpit Immobilie und sind in der Lage, den Mehrwert in der Kundenberatung klar darzustellen.
- erfahren, wie Sie mit der Nutzung des Cockpit Immobilie durch die Kundinnen und Kunden die Beratungsergebnisse optimieren und konkrete Handlungsempfehlungen ableiten können.

**Dauer:** ca. 45 min

**TN-Gebühr:** 60,00 €

**Ort:** WBT

## Relevanz für:

Führungskräfte Markt	✓
Baufinanzierungsberatende	✓
Primärbetreuende	✓
Lead-Verantwortliche	✓
Makler/-innen	✓
Mitarbeitende KSC/DBC	✓
Administratoren	

## Inhalt:

### Einordnung des DSGVO-Projektes r u d i

- Erweiterung des Beratungsportfolios um ein ganzheitliches, integriertes Ökosystem
- Bedeutung für die Kundenbeziehung - die Sparkasse als erste Anlaufstelle für Kundinnen und Kunden bei allen Aspekten von rudi
- Konkrete Services oder Lösungsbereiche in r u d i und deren Verzahnung

### Das Cockpit Immobilie und seine Funktionen

- Drei Szenarien konkreter Kundensituationen aus Sicht einer Kundin, eines Kunden in der „Live-Anwendung“
- Kundin auf Immobiliensuche für erste Ideen und Marktrecherche
- Kunde mit Immobilienbesitz und dem Wunsch, alle Informationen an einem Ort zu sammeln
- Kunde mit Modernisierungsvorhaben einer Bestandsimmobilie

### Mehrwerts des Cockpits Immobilie

- für unsere Kundinnen und Kunden
- in der Praxis für alle Mitarbeitenden im Themenkomplex „Wohnen“
- für die Sparkasse im Sinne der Kundenbindung und Datenqualität in der Geschäftsbeziehung

# Alles im Blick: mit dem Cockpit Immobilie

## Zielgruppe:

Makler/-innen, Baufinanzierungsberatende, Primärbetreuende, Mitarbeitende KSC/KSC+

## Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- kennen die strategische Zielsetzung und ihren Beitrag zu einem positiven Kundenerlebnis
- kennen die Eingabemöglichkeiten des Kunden
- können grundlegende Fragen zum Cockpit beantworten
- nutzen Leads und Anspracheanlässe aus dem Cockpit

**Dauer:** 60 min

**Gebühr:** 900,00 €

**Ort:** Webinar

**Relevanz für:**

## Inhalt:

- Ziele und Chancen des Cockpits in der künftigen Marktpositionierung
- Funktionsweise/Eingaben/Einflussfaktoren des Cockpits
- Entwickeln von Vertriebsansätzen und passende Ansprachen
- Professionelle Überleitung an Spezialist/-innen

Führungskräfte Markt	✓
Baufinanzierungsberatende	✓
Primärbetreuende	✓
Administration	
Makler/-in	
Mitarbeitende KSC/KSC+	✓

# Grundlagenwissen energetische Modernisierung und Fördermöglichkeiten

**Zielgruppe:**

Primärbetreuende

**Buchungsnummer:**

Primärbetr.: 07.102.126-2

**Zielsetzung:** Die Teilnehmer/-innen

- haben einen Gesamtüberblick über Förderprogramme und Effizienzmaßnahmen im Gebäudebereich
- und vertiefen die Inhalte des Modernisierungsfahrplans

**Dauer:** 120 min

**TN-Gebühr:** 120,00€

**Ort:** WBT + Webinar

**Relevanz für:****Inhalt:**

- Hinführung zum Thema - Klimaschutz und Co.
- Grundlagen der energetischen Sanierung und Förderung
- Bedienung des Modernisierungsrechners
- Interpretation der Ergebnisse des Modernisierungsfahrplans

Führungskräfte Markt	
Baufinanzierungsberatende	
Primärbetreuende	✓
Lead-Verantwortliche	✓
Makler/-innen	
Mitarbeitende KSC/DBC	✓
Administratoren	

# Qualifizierung/Vertiefung Energetische Modernisierung (Spezialisten)

**Zielgruppe:**  
Baufinanzierungsberatende

**Buchungsnummer:**  
Baufinanzierg.: 07.102.127-2

**Zielsetzung:** Die Teilnehmer/-innen

- kennen die technischen Grundlagen der energetischen Modernisierung sowie deren Fördermöglichkeiten
- können die energetischen Modernisierungsvorhaben einschätzen und passende Fördermöglichkeiten empfehlen
- nutzen ihr Fachwissen für die Kundenansprache

**Dauer:** 1 Tag

**TN-Gebühr :** 320,00€

**Ort:** WBT + Sparkassenakademien/ Inhouse

**Relevanz für:**

- Hinführung zum Thema - Klimaschutz und Co.
- Praxisbeispiel energetische Sanierung aus Blick des Energieberaters
- Vertiefung - Grundlagen der energetischen Gebäudebilanzierung (mit Übungsbeispiel)
  - Allgemeine Fördergrundsätze
  - Aktuelle Förderung im Überblick, Kombinationsmöglichkeiten
- Förderstufen und Einsparpotentiale am Praxisbeispiel (mit Übungsbeispiel)
- Bedienung des Modernisierungsrechners

Führungskräfte Markt	
Baufinanzierungsberatende	✓
Primärbetreuende	
Lead-Verantwortliche	
Makler/-innen	✓
Mitarbeitende KSC/DBC	
Administratoren	

# Baufinanzierung 3.0 und Multikanal (Primärbetreuende)

**Zielgruppe:**  
Primärbetreuende

**Buchungsnummer:**  
Baufinanzier.: 07.102.126-3

**Zielsetzung:** Die Teilnehmer/-innen

- kennen die Grundlagen der Bildschirmberatung und deren Herausforderungen sowie BauFi 3.0 in OSP\_neo
- wissen um die vertriebliche Chancen in der Beratung mit BauFi 3.0
- können BauFi 3.0 (im Rahmen einer Bildschirmberatung) kunden- und vertriebsorientiert in allen Kanälen anwenden

**Dauer:** 1 Tage

**TN-Gebühr:** 320,00€

**Ort:** Sparkassenakademien/ Inhouse

**Relevanz für:**

- **Inhalt:**
- Besonderheiten der Bildschirmberatung
- OSP\_neo 3.0 BauFi-Anbahnung
- Vom unverbindlichen Angebot zur Vertragserstellung
- Ggf. Überleitungen an Spezialisten
- Impulse der Vertriebliche Startseite nutzen
- Hybride Beratung in der Baufinanzierungsberatung
- Technische Einrichtung des Arbeitsplatzes
- Gesprächsführung per Videoberatung
- Umgang mit Beratungsmedien (z.B. OSPlus\_neo) und Visualisierungshilfen

Führungskräfte Markt	
Baufinanzierungsberatende	
Primärbetreuende	✓
Lead-Verantwortliche	
Makler/-innen	
Mitarbeitende KSC/DBC	✓
Administratoren	

# Baufinanzierung 3.0 und Multikanal (Baufinanzierungsberatende)

**Zielgruppe:**  
Baufinanzierungsberatende

**Buchungsnummer:**  
Baufinanzier.: 07.102.127-3

**Zielsetzung:** Die Teilnehmer/-innen

- kennen die Grundlagen der Bildschirmberatung und deren Herausforderungen sowie BauFi 3.0 in OSP\_neo
- wissen um die vertriebliche Chancen in der Beratung mit BauFi 3.0
- können BauFi 3.0 (im Rahmen einer Bildschirmberatung) kunden- und vertriebsorientiert in allen Kanälen anwenden

**Dauer:** 1,5 Tage

**TN-Gebühr:** 480,00€

**Ort:** Sparkassenakademien/ Inhouse

**Relevanz für:**

- **Inhalt:**
- Besonderheiten der Bildschirmberatung
- OSP\_neo kennenlernen mit Fokus auf BauFi 3.0
- Vom unverbindlichen Angebot zur Vertragserstellung
- Vertriebliche Ansätze erkennen, entwickeln und nutzen
- Ggf. Überleitungen an Spezialisten
- Impulse der Vertriebliche Startseite nutzen
- Hybride Beratung in der Baufinanzierungsberatung
- Technische Einrichtung des Arbeitsplatzes
- Gesprächsführung per Videoberatung
- Umgang mit Beratungsmedien (z.B. OSPlus\_neo) und Visualisierungshilfen

Führungskräfte Markt	
Baufinanzierungsberatende	✓
Primärbetreuende	
Lead-Verantwortliche	
Makler/-innen	
Mitarbeitende KSC/DBC	
Administratoren	

# Follow up Webinar

## Zielgruppe:

Primärbetreuende, Baufinanzierungsberatende

## Zielsetzung: Die Teilnehmer/-innen

- kennen die technischen Grundlagen der energetischen Modernisierung
- können die Eingaben des Kunden interpretieren und die Funktionsweise des Modernisierungsrechners erklären
- verstehen die Ergebnisse im Modernisierungsfahrplan und können diese in Grundzügen erklären
- nutzen Vertriebsansätze aus dem Modernisierungsrechner und können erfolgreich an Spezialist/-innen überleiten

**Dauer:** 120 min

**TN-Gebühr:** 120,00€

**Ort:** Webinar (Inhouse)

## Relevanz für:

## Inhalt:

- Chancen/ Nutzen des Modernisierungsrechners
- Funktionsweise/ Eingaben/ Einflussfaktoren des Modernisierungsrechners
- Interpretation der Ergebnisse des Modernisierungsfahrplans
- Retrospektive der ersten Gesprächserfahrungen
- Entwickeln von weiteren Vertriebsansätzen und passende Ansprachen
- Tipps und Tricks für professionelle Überleitung an Spezialist/-innen  
→ Inhalte werden nach Bedarf der Zielgruppe abgestimmt

Führungskräfte Markt	✓
Baufinanzierungsberatende	✓
Primärbetreuende	✓
Lead-Verantwortliche	✓
Makler/-innen	✓
Mitarbeitende KSC/DBC	✓
Administratoren	

# Unsere rudi Trainer



Martin Persch  
Geschäftsführer  
ENA CERT GmbH  
Energie-  
sparexperte



Pierre Pfeiler  
Geschäftsführer  
andersdigital  
OSP\_neo-Experte



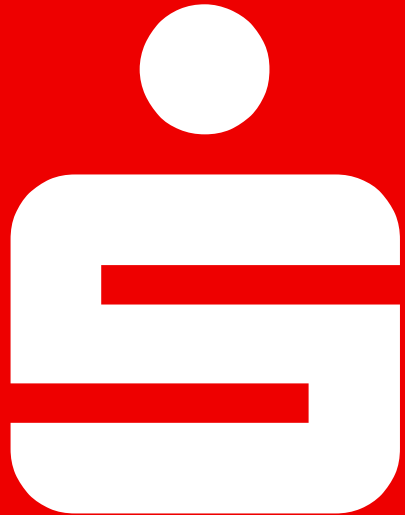
Alexandra  
Schumacher  
Vertriebscoach  
und Trainerin  
Vertriebs- und  
Kommunikations  
expertin



Klaus Henke  
Vertriebscoach  
und Trainer  
Vertriebs- und  
Kommunikations  
experte



Nancy Matzke  
Business  
Consulting &  
Coaching  
Vertriebs-,  
Führungs- und  
Digitalisierungs  
Expertin



Gerne erstellen wir mit  
Ihnen, Ihr individuelles  
rudi-Schulungskonzept.

## Ansprechpartner Ihrer Sparkassenakademie

im Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen

Sabine Höfer

Joachim Pöhlmann

069 / 2175-269

069 / 2175-262

[sabine.hoefer@sgvht.de](mailto:sabine.hoefer@sgvht.de)

[joachim.poehlmann@sgvht.de](mailto:joachim.poehlmann@sgvht.de)

