



VdZ Vertriebspaket

Das Schulungskonzept der Sparkassenakademien

März 2025



Finanzgruppe

Deutscher Sparkassen- und Giroverband

Unser Ziel

VdZ Vertriebspaket – Das Schulungskonzept

Der Scope

Was soll das Qualifizierungsprogramm leisten?

- Eine positive Haltung zur Nutzung der Anwendungen des Vertriebspakets sowie OSPlus_neo im Allgemeinen soll gefördert werden.
- Es gilt, ein neues Beraterselbstverständnis zu vermitteln: Die Beratenden als CRM in der Sparkasse - Unternehmer im Unternehmen Sparkasse sein.
- Es soll der Blick geweitet werden auf das bestmögliche Kundenerlebnis in der Beratung durch die konsequente Nutzung der Anwendungen des Vertriebspakets.
- Arbeitsroutinen sollen reflektiert und durch die Anwendungen mit Blick auf Effizienz optimiert werden können.
- Es sollen Echkundenfälle eingebunden werden, um einen maximalen Praxistransfer herzustellen.
- Die Führungskräfte sollen befähigt werden, die Einführung des Vertriebspaketes verantwortungsvoll und konstruktiv zu begleiten.
- Das Verständnis der Selbststeuerung und Führung mit dem veränderten Zielsystem über die Vertriebssteuerungskennzahlen soll gefördert werden.
- Das Vertriebsmanagement soll hinsichtlich der neuen Rolle unterstützt werden.

Was soll im Rahmen der Qualifizierung nicht geleistet werden?

Es erfolgt

- keine Beratung zur Administration/Technik.
- keine Schulung zur Herleitung der Vertriebssteuerungskennzahlen.

Die Lernziele

VdZ Vertriebspaket – Das Schulungskonzept

Die Lernziele

Die Beraterinnen und Berater

- erkennen die Mehrwerte der eingeführten Anwendungen für ihre Kundinnen und Kunden, sich selbst und ihre Sparkasse.
- kennen die wesentliche Einflussfaktoren innerhalb der Anwendungen für ihren vertrieblichen Erfolg.
- nutzen die Vertriebliche Startseite zur konsequenten Strukturierung ihres Arbeitstags.
- intensivieren ihre Gesprächsvorbereitung unter Anwendung der Gesprächsvorbereitung.
- nutzen die Vertriebssteuerungskennzahlen zur aktiven Steuerung ihrer Vertriebsfolge.
- navigieren sicher und leicht in den Anwendungen.

Die Führungskräfte im Vertrieb

- erkennen die Mehrwerte der Anwendungen aus den drei o.a. Perspektiven und können sie selbst aktiv nutzen.
- haben ein klares Verständnis hinsichtlich der Vertriebssteuerungskennzahlen und ihren Zusammenhang mit dem Vertriebsfolg.
- nutzen die Einführung des Vertriebspaketes zur verantwortungsvollen Steuerung ihrer Beraterinnen und Berater in die stärkere Digitalisierung und Effizienz ihres Vertriebsalltags.

Die Vertriebsmanagerinnen und Vertriebsmanager

- begreifen ihre neue Rolle als Sparringspartner für die Beratenden und Führungskräfte im gewerblichen Geschäft.
- beherrschen die erfolgsorientierte Gesprächsführung mit den Beratenden/Führungskräften im Kontext der Portfoliogespräche.
- können konstruktiv mit Herausforderungen in den Gesprächen umgehen.

VdZ Vertriebspaket – Das Schulungskonzept

Die Rahmenbedingungen

- Die Vertriebliche Startseite VES PK ist eingeführt, optimal administriert und etabliert.
- Die Standards gemäß EVA gO sind umgesetzt, das Ereignissystem ist aufgeräumt.
- Die Vorgaben der FI zur Readiness (vor allem Primärmaßnahmen aus dem SRC) sind umgesetzt.
- Die Technik läuft, die Administration der Anwendungen ist korrekt erfolgt.
- Eine solide OSPlus_neo – Anwendungskompetenz bei den Teilnehmenden der Schulungen ist vorhanden.
- Bei Einführung der Vertriebssteuerungskennzahlen:
 - Das Bekenntnis der Sparkasse zu den fünf Zielfeldern ist gegeben.
 - Es gibt eine klare Verantwortlichkeit innerhalb der Sparkasse für die Vermittlung der Vertriebssteuerungskennzahlen.
- Es gibt ein commitment zwischen Vertriebsmanagement und Führung bzgl. der operativen Umsetzung des Vertriebspakets in der täglichen Praxis. Es existiert ein Umsetzungskonzept, welches die Einführung und Verstetigung in der Praxis beinhaltet.
- Führungskräfte „first“: Die Vertriebsführungskräfte sind aktiv in die Schulungen eingebunden. Sie agieren als Vorreiter in der Umsetzung und als konsequente Begleiter in der Einführung der Anwendungen. Sie beherrschen die fünf Zielfelder der Vertriebssteuerungskennzahlen.
- Die KURS-Rechte sind korrekt vergeben, für die Schulungen ist die Technikanbindung gewährleistet.
- Es werden mgl. homogene Gruppen geschult.

VdZ Vertriebspaket – Das Schulungskonzept*

Die Schulungsmodulare und angrenzende Themen im Überblick



*Regionale Unterschiede in der Darstellung sind möglich ** Auch Einführung IAM FK ***Basis Ergebnisse DSGVO-Projekt VdZ PK 2.2 Modul 5 VM Planungskonferenz & Kickoff obligatorisch



VdZ Vertriebspaket – Das Schulungskonzept*

Vertriebspaket - Modularer Aufbau

VM – Sparring

OSP_neo Grundl.

Modul	Orientierungsgespräch	Planungskonferenz	Wirksame Führung mit dem Vertriebspaket – Change it!		Kickoff
Rahmen	Vorbereitung auf die Schulungen		Transferorientierte Einführung		
	Vertriebsmanagement FK, Bereichs-/Abt.leitung FK, Personalabt.	Vertriebsmanagement FK, Bereichs-/Abt.leitung FK, (Vertriebsführungskräfte FK)	Vorstand, Bereichs-/Abt.leitung FK, Vertriebsführungskräfte FK ggfs. Kickoff vorab	Vorstand, Vertriebsmanagement FK, Vertriebsführungskräfte FK alle betreffenden Mitarbeitenden	
Format & Dauer	Digital, 30 - 60 Minuten	Digital, 90 - 120 Minuten	E-Learnings Vertriebspaket	Digital, 60 Minuten	
Ziele	Grundlage für die Zusammenarbeit schaffen	Individuelle Auftragsklärung erörtern		Vertriebspaket verantwortungsvoll einführen und begleiten	
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Ausgangssituation & Ziele • Erfüllung der Voraussetzungen • Vorstellung Schulungskonzept • Zielgruppen & Umfang 	<ul style="list-style-type: none"> • Standortbestimmung & Zielbild der Sparkasse • SRC - Handlungsfelder & Maßnahmen • Detaillierte Auftragsklärung • Abstimmung individuelle Vorgehensweise • Kommunikation an Vertriebsführungskräfte 		<ul style="list-style-type: none"> • Quo vadis gewerbliches Kreditgeschäft • Standortbestimmung & Zielbild der Sparkasse • Identifizierte Handlungsfelder • Vertriebspaket in der Praxis • Führung & Change verantwortungsvoll gestalten 	<ul style="list-style-type: none"> • Quo vadis gewerbliches Kreditgeschäft • Standortbestimmung & Zielbild der Sparkasse • Hintergründe zum Vertriebspaket • Bestandteile und Funktionen im Überblick • Vorstellung Schulungsprogramm

VdZ Vertriebspaket – Das Schulungskonzept*

Vertriebspaket - Modularer Aufbau

Umsetzungs-
beispi.

Umsetzungs-
beispi.

Umsetzungs-
beispi.

Modul	Vertriebspaket Vol I Vertriebliche Startseite VES – Übersicht	Vertriebspaket Vol II Gesprächsvorbereitung GVB	Vertriebspaket Vol III Vertriebssteuerungskennzahlen VKZ
Rahmen	Vertriebsführungskräfte, Beratende GSK/BC, GK, FK, (UK)		Vertriebsführungskräfte, Beratende GSK/BC, GK, FK, (UK)
Format & Dauer	1 Tag Digital od. <u>Präsenz</u>		0,5 Tage Digital od. <u>Präsenz</u>
Ziele	Die <u>VES</u> als Dreh-& Angelpunkt zur Gestaltung des Vertriebsalltags gezielt einsetzen können		CRM – Anhand der <u>VKZ</u> den eigenen Erfolg steuern
Inhalte	<p>E-Learning Vertriebspaket</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hintergründe zum Vertriebspaket • Zielbild der Sparkasse & Maßnahmen • VES: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Vertiefung Funktionen der Vertriebliche Startseite Reiter Übersicht incl. Kundenübersicht/ Terminvereinbarung ➤ Praktische Anwendung im Echtsystem ➤ Mehrwerte für Kundinnen und Kunden sowie Sparkasse/Beratende ➤ Identifizierung von Effizienzpotenzialen im Arbeitsalltag ➤ Transferaufgabe 	<p>E-Learning Vertriebspaket Gesprächsvorbereitung GVB</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hintergründe zum Vertriebspaket • Zielbild der Sparkasse & Maßnahmen • GVB: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Aufbau und Funktionen der Gesprächsmappe ➤ Listenformen, Liniendiagramme und Graphiken ➤ Nutzung von Vorlagen ➤ GVB vs. Gewerbliches S-FK ➤ 12-stufiger Beratungsprozess ➤ KI sinnvoll zur Recherche einsetzen ➤ Transferaufgabe 	<p>E-Learning Vertriebspaket Vertriebssteuerungskennzahlen VKZ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hintergründe zum Vertriebspaket • Zielbild der Sparkasse & Maßnahmen • VKZ: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Aufbau und Funktionen VKZ ➤ Zielkarte im IDH-Reporting ➤ Detailberichte mit Zusatzinformationen ➤ Detaillierte Vertriebsanalyse im IDH-Reporting ➤ Individuelle Vertriebsplanung ➤ Umgang mit Hilfsmitteln ➤ Transferaufgabe

*Regionale Unterschiede in der Darstellung sind möglich

Vielen Dank.

Sparkassenakademie Hessen-Thüringen

Christoph Müller

Tel. 069-2175-265

Email: christoph.mueller@sgvht.de