



SGVHT Schulungskonzept r u d i



Sparkassen- und Giroverband
Hessen-Thüringen

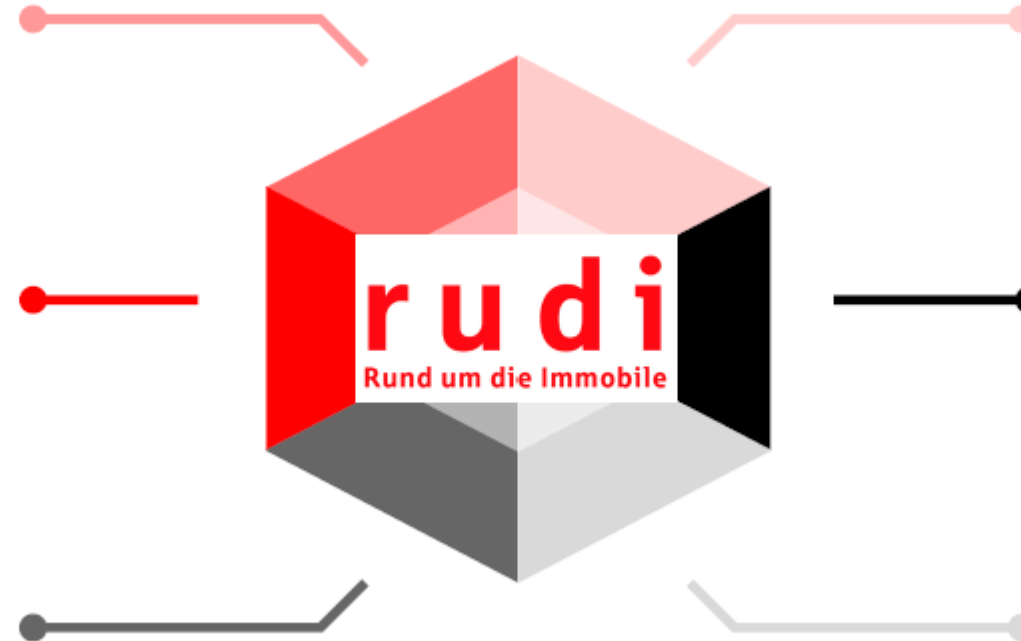


Das ist r u d i

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

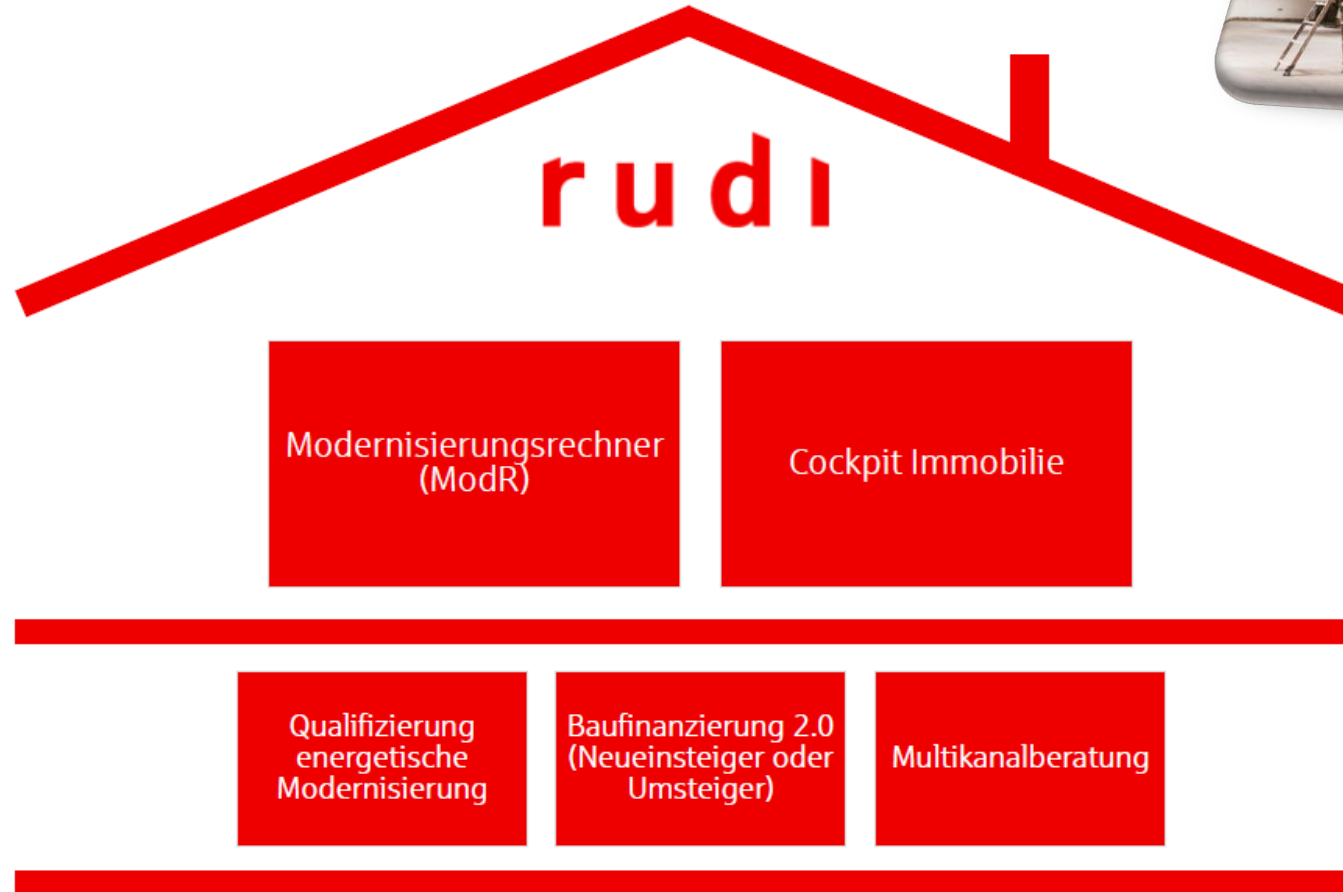
VERTRIEB | TECHNIK | ORGANISATION

- ✓ 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

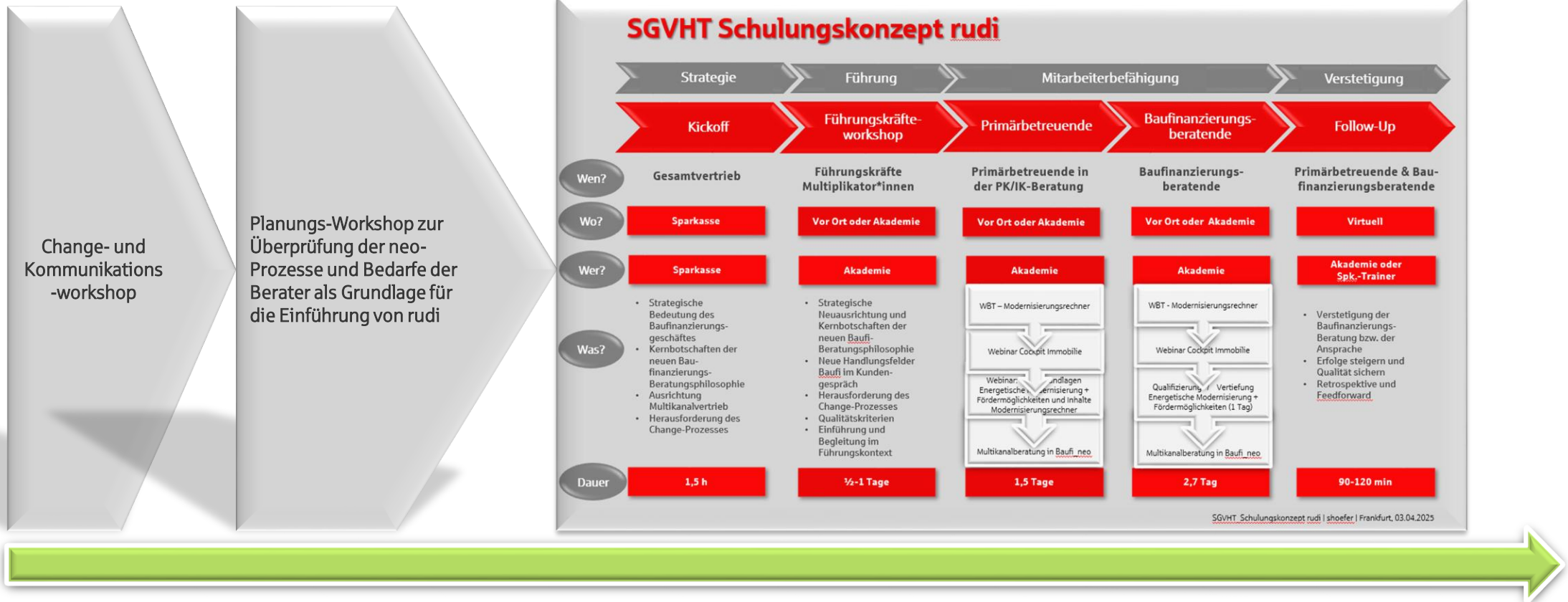
Flankierende Maßnahmen des Projekts

- ✓ 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 & Bau-
finanzierungsberatende

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?

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

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

WBT – Modernisierungsrechner

↓

WBT/Webinar Cockpit Immobilie

↓

Webinar: Grundlagen Energetische Modernisierung + Fördermöglichkeiten und Inhalte Modernisierungsrechner

↓

Multikanalberatung in Baufi_neo

WBT - Modernisierungsrechner

↓

WBT/Webinar Cockpit Immobilie

↓

Qualifizierung / Vertiefung Energetische Modernisierung + Fördermöglichkeiten (1 Tag)

↓

Multikanalberatung in Baufi_neo

- Verstetigung der Baufinanzierungs-Beratung bzw. der Ansprache
- Erfolge steigern und Qualität sichern
- Retrospektive und Feedforward

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- und Schulungsthemen

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	☐
Projektverantwortliche r u d i	☐
Führungskräfte Markt	☒
Baufinanzierungsberatende	☐
Primärbetreuende	☐
Lead-Verantwortliche	☐
Makler/-innen	☐
Mitarbeitende KSC/DBC	☐
Administratoren	☐

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:

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

Mehrwerte 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

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

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



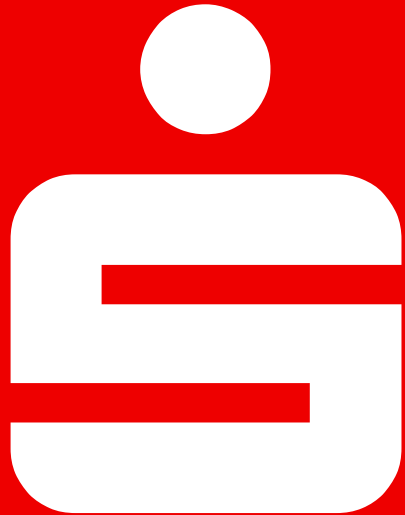
Alexandra
Schumacher
Vertriebscoach
und Trainerin
Vertriebs- und
Kommunikations
expertin



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

069 / 2175-269

sabine.hoefer@sgvht.de



Daniel Stutz

069 / 2175-262

daniel.stutz@sgvht.de

