

bwgvakademie.



STEUERUNG BANK 2022

Wir helfen Ihnen weiter

Sie haben weitere Fragen, Wünsche, Anregungen oder benötigen zusätzliche Informationen?

Unser KundenServiceCenter hilft Ihnen gern weiter.

Telefon 0721 98 98-1 00

✉ kundenservicecenter@bwgv-akademie.de

Entwicklungswege (GenoPE)

Dieses Dokument enthält Entwicklungswege (GenoPE) und Spezialmodule.

Weitere Informationen zu unseren Entwicklungswegen erhalten Sie in unserem speziellen Veranstaltungsprogramm „Entwicklungswege und Lehrgänge“ und in unserer Übersicht zum Aufbau der Entwicklungswege (GenoPE).

→ [Entwicklungsweg – weitere Informationen](#)

Hinweis

Die angegebenen Preise verstehen sich (soweit nicht anders angegeben) als Nettopreise und entsprechen bei fortbestehender Gültigkeit der Steuerbefreiung dem Endpreis. Im Falle einer Änderung der behördlichen Handhabung oder Gesetzesänderung ist die gesetzliche MwSt. zusätzlich zu berücksichtigen.

Inhaltsverzeichnis

Steuerung Bank	4
Bankorganisation	4
Organisation	4
Klimabilanzierung als Start ins Klimamanagement	4
Das Qualifizierungskonzept "Smart Data in Wirkung bringen - Schritt für Schritt zum Erfolg"	5
Controlling	7
Banksteuerung & Risikomanagement	7
VR-Control KRM LGD-Verlustschätzungsquoten	7
Einführung des neuen barwertigen Kreditportfoliomodells für das Kundengeschäft	8
Die Messung von Immobilienrisiken gemäß dem neuen Fachkonzept der parclT GmbH	10
Die Verlustdatensammlung - Praxisfälle der Ausfall- und Verlustverwaltung (Workshop)	11
Interne Revision	12
Erweiterte Kompetenzen	12
Prüfung der Parametrisierung bei der Unternehmenssteuerung	12
Prüfung der Unternehmensfunktionen	13
Marketing und Vertrieb	13
Marketing- und Vertriebsmanagement	13
Das Qualifizierungskonzept "Smart Data in Wirkung bringen - Schritt für Schritt zum Erfolg"	13
Erfolgreiche Führung im Vertrieb - gemeinsam anspruchsvolle Ziele erreichen	15
Personal	16
Rechnungswesen	16
Arbeitsorganisation & Selbstmanagement	16
Besprechungen, Moderation & Präsentation	16
Effektive Besprechungen und Meetings zeitsparend durchführen und protokollieren	16
Persönliche Entwicklung & Kommunikation	18
Souverän argumentieren - erfolgreich verhandeln	18
Feedback-Training - mehr Motivation und Leistung durch wirksamen Austausch	20
Psychologische Strategien bei Beratung und Verkauf mit der Transaktionsanalyse	22
Mittels nonverbaler Signale und professionellem Stimmeinsatz wirkungsvoll kommunizieren	24
Schlagfertigkeit - Souverän auf unvorhergesehene Situationen reagieren	26

Klimabilanzierung als Start ins Klimamanagement

Steuerung Bank / Bankorganisation / Organisation

Sie lernen die wesentlichen Schritte zur Umsetzung eines effektiven Klimamanagements kennen. Sie lernen die wesentlichen Grundprinzipien, die bei der Erstellung einer Klimabilanz zu beachten sind, kennen und können diese berücksichtigen. Sie gewinnen Sicherheit bei der Planung Ihres Vorgehens und finden eine gute Balance zwischen kurz- und langfristigen Zielen. Unser Webinar zeigt Ihnen mögliche Handlungsoptionen auf und gibt Ihnen Anregungen für die Implementierung eines wirksamen Klimamanagements.

Themenschwerpunkte

- Überblick zu aktuellen Entwicklungen
- Meilensteine und Ablauf der Implementierung eines Klimamanagementsystems
- Erstellung einer Klimabilanz unter Berücksichtigung kurz- und langfristiger Ziele
- Ausgewählte Aspekte bei der Aktivitätsdatenerfassung
- Zusammenwirken mit der BVR Nachhaltigkeitsstrategie und mit dem BVR Nachhaltigkeitscockpit

Zielsetzung/Nutzen

Sie bekommen einen Überblick über das Thema Klimabilanz und konkrete Handlungsoptionen.

Zielgruppe

- Vorstandsstab / -assistenten
- Leiter / Mitarbeiter Unternehmenssteuerung
- Nachhaltigkeitsmanager
- Leiter / Mitarbeiter Organisation
- Leiter / Mitarbeiter Facility Management

Hinweise

Das Webinar qualifiziert die Teilnehmer und versetzt sie in die Lage, die aufsichtsrechtlichen Anforderungen gemäß § 25 a KWG zu erfüllen.

Die Veranstaltung wird in Kooperation mit der **GenoAkademie** angeboten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BO0609

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **209,00 €**

Nicht-Mitglieder: **209,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Das Qualifizierungskonzept "Smart Data in Wirkung bringen - Schritt für Schritt zum Erfolg"

Steuerung Bank / Bankorganisation / Organisation

Durch die Umsetzung des Verbundprojekts Smart Data werden Kundendaten umfangreich analysiert und für vertriebliche Kampagnen im Omnikanal aufbereitet. Durch den neuen Standard in der Kampagnenorganisation, den insbesondere die Next-Best-Action Engine (NBA) setzt, ergeben sich elementare Veränderungen in der Vertriebsbank: Die NBA liefert nun die technische Umsetzung der Herausforderung „den richtigen Kunden mit dem richtigen Thema zur idealen Zeit auf dem besten Kanal“ anzusprechen. Wir vollziehen hierdurch den Wandel von einer kampagnenzentrierten hin zu einer kundenzentrierten Vertriebssteuerung.

Die digitale Qualifizierung der Atruvia AG und der Regionalverbände unterstützt Sie bedarfsgerecht und Schritt für Schritt bei der Einführung. Dabei wird berücksichtigt, dass es einer Teamleistung – unter Einbindung z. B. von Vertriebssteuerung, Beratung, Organisation / IT, Datenschutz, Marketing und KDC - bedarf, um Smart Data und ergänzend NBA in der Gesamtbank erfolgreich zur Wirkung zu bringen.

Die Atruvia AG und die Regionalverbände bieten mehrere Module an, die für die Gesamtbank im Paket buchbar sind. Damit besteht die Möglichkeit, unterschiedliche Mitarbeiter und Funktionen zu qualifizieren. Mit einer Paketbuchung der Module können zwar nicht mehrere aber verschiedene Teilnehmer des Umsetzungsteams in die einzelnen Module entsandt werden. Damit werden sie ihrer Funktion entsprechend zu den von ihnen verantworteten Themen qualifiziert.

Themenschwerpunkte

- Smart Data – Start smart und „going live“
- Smart Data – Datenschutzrechtliche Aspekte zur werblichen Nutzung von Kundendaten
- Smart Data – Datenzugang und DQ-Bericht
- Smart Data – Prognosemodelle und Anwendungsfälle
- Smart Data – Datenausleitung
- Smart Data – Gestalten im Impulsmanager
- Smart Data – Kampagnen erstellen und durchführen
- Smart Data - Der Vertriebsprozess für den Vertriebssteuerer
- Smart Data - Erfolgsmessung
- Smart Data - Retrospektive I „Datenzugang und Datenqualität“
- Smart Data - Erfolgreicher Einsatz in der Beratung und im KSC / KDC
- Smart Data – Meine Rolle als Vertriebssteuerer im Smart Data-Prozess
- Smart Data – Wie kann ich als Führungskraft die Umsetzung erfolgreich unterstützen?
- Smart Data – Briefe schreiben automatisieren
- Smart Data – Aufgabenliste im Vertrieb
- Smart Data – Werbung über Kanäle einstellen
- Digitalisierungsoffensive - Mit Smart Data die Effizienz in der Vertriebssteuerung und im Vertrieb steigern

INFOS

PRODUKTNUMMER

BO0371

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BO0371.03122.1

 **08.02.2023 von 09:00 - 11:00 Uhr**

📍 Digital

Mitglieder: **259,00 €**

BO0371.02022.1

 **09.02.2023 von 09:00 - 10:30 Uhr**

📍 Digital

Mitglieder: **199,00 €**

BO0371.05322.1

 **10.02.2023 von 09:00 - 10:30 Uhr**

📍 Digital

Mitglieder: **199,00 €**

BO0371.05722.1

 **15.02.2023 von 09:00 - 10:30 Uhr**

📍 Digital

Mitglieder: **199,00 €**

BO0371.03422.1

 **17.02.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

📍 Digital

Mitglieder: **259,00 €**

BO0371.02422.1

 **22.02.2023 von 09:00 - 10:30 Uhr**

📍 Digital

Mitglieder: **199,00 €**

BO0371.02822.1

 **08.03.2023 von 09:00 - 10:30 Uhr**

📍 Digital

Mitglieder: **199,00 €**

BO0371.04922.1

 **08.03.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

Zielsetzung/Nutzen

Aus unserer Sicht bedarf es für die erfolgreiche Einführung von Smart Data der Bildung von Umsetzungsteams abteilungsübergreifend oder in den jeweiligen Abteilungen, je nach Größe der Bank. Auch wenn unterschiedliche Mitarbeiter die Modulreihe durchlaufen können, empfehlen wir die Buchung von allen Modulen.

Die Retrospektiven sind wertvoll für Sie im Hinblick auf die Schritt-für-Schritt-Einführung von Smart Data. Sie können sich während des Einführungsprozesses mit den Umsetzungsteams der teilnehmenden Banken zum einen über die Community und zum anderen in den Retrospektiven austauschen. So profitieren Sie von den best-practice-Erfahrungen anderer.

Zielgruppe

Vorstand, Vertriebsmanagement / -steuerung, Marketing, Vertrieb / Berater, KSC / KDC, Omnikanal-Management, Organisation, IT, Infrastrukturverantwortliche, Digitale Transformationsmanager sowie allen anderen interessierten Mitarbeitern

Hinweise

Damit in dieser Qualifizierungsreihe mit den Daten und Ergebnissen gearbeitet werden kann, ist eine Bestellung der agree21SmartData-Affinitäten Voraussetzung. Lesen Sie hierzu die Fachinformation der Atruvia Nr. 2022/012 "agree21SmartData-Affinitäten - bestellen Sie jetzt und erhöhen Sie Abschlusswahrscheinlichkeiten und Kundenzufriedenheit". Mit einer Bestellung bis zum 20. eines Monats werden die Daten zum nächsten Monatsultimo versorgt.

Die Veranstaltung wird in Kooperation mit den Regionalakademien und der Atruvia AG angeboten. Es gelten die Teilnahmebedingungen der BWGV-Akademie.

Digital

Mitglieder: **199,00 €**

BO0371.03222.1

21.03.2023 von 09:00 - 11:00 Uhr

Digital

Mitglieder: **259,00 €**

BO0371.03522.1

23.03.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr

Digital

Mitglieder: **259,00 €**

BO0371.03622.1

20.04.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr

Digital

Mitglieder: **259,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Controlling

Banksteuerung & Risikomanagement

VR-Control KRM LGD-Verlustschätzungsquoten

Steuerung Bank / Controlling / Banksteuerung & Risikomanagement

Die Bankenaufsicht gibt vor, zeitnah auf die Berücksichtigung geschätzter LGD-Quoten anstelle des bisherigen Blankoansatzes in KPM-KG umzustellen. Das neue barwertige KPM-KG wird ab VR-Control 6.6 auf die neuen LGD-Quoten abstellen.

Zur Vorbereitung auf diese neuen Anforderungen unterstützen Sie die Atruvia AG sowie die Regionalverbände!

Themenschwerpunkte

- Information über Parameterschätzung der parclT
- Parametrisierung in KRM
- Berechnungsmethodik der Berichtsgrößen

Zielsetzung/Nutzen

Durch das Webinar

- wird Ihnen die Herleitung und Wirkungsweise der Parameter in KRM transparent,
- kennen Sie die Erfassungsmasken für die Parameter in KRM,
- verstehen Sie die in KRM berechneten LGD-Berichtsgrößen,

Zielgruppe

Leiter/Mitarbeiter Gesamtbanksteuerung/Controlling

Hinweise

Voraussetzungen: Aktiver Einsatz von VR-Control KRM und Nutzen des KPM-KG.

Ihre Referenten bei dieser Veranstaltung sind Frank Schowalter und Stephan Klockner, BWGV, sowie Referenten der Atruvia AG. Dadurch erfahren die Teilnehmer alle Aspekte des fachlichen Hintergrundes in direkter Verknüpfung zur technischen Umsetzung.

INFOS

PRODUKTNUMMER

CT0614

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

CT0614.00522.1

 12.10.2022 von 08:30 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **350,00 €**

Nicht-Mitglieder: **435,00 €**

CT0614.00622.1

 02.02.2023 von 08:30 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **350,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Einführung des neuen barwertigen Kreditportfoliomodells für das Kundengeschäft

Steuerung Bank / Controlling / Banksteuerung & Risikomanagement

Das neue barwertige Kreditportfoliomodell für das Kundengeschäft (KPM-KG barwertig) kommt mit der VR-Control-Version 6.6 in den Breiten-Rollout. Dieser soll bis Mitte Dezember 2022 abgeschlossen sein. Aufgrund des Auslaufens des Annex ist der ICAAP spätestens zur ersten Ermittlung der Risikotragfähigkeit in 2023 umzusetzen. Es besteht also Handlungsbedarf, auf das neue barwertige Kreditportfoliomodell für das Kundengeschäft zu wechseln, da das bisherige Modell mit der Übergangslösung des PD-Shifts den ICAAP-Anforderungen nur unzureichend genügt.

Vielfältige Neuerungen kommen auf die Banken zu: Beim neuen Modell KPM-KG barwertig handelt es sich um ein Simulationsmodell. Die Konfiguration unterscheidet sich deutlich von der des analytischen Modells KPM-KG periodisch. Darüber hinaus wird im Modell die neue Risikoprämie mit Verlustschätzungskomponenten als Inputgröße verwendet. Das erhöht die Komplexität. Auch die Parametrisierung der Risikoprämie ist neu und deutlich umfangreicher.

Aufgrund dessen haben wir uns verbundweit zum Schulungskonzept abgestimmt:

1. Zu den Verlustschätzungskomponenten bieten wir gemeinsam mit der Atruvia Webinare an. Da diese in die neue Risikoprämie einfließen und damit eine Grundlage für die Inputgröße und das neue Kreditportfoliomodell darstellen, empfiehlt sich zunächst ein Besuch dieser Veranstaltungen: [Link zur Ausschreibung](#)
2. Zur Risikoprämie und dem neuen Kreditportfoliomodell für das Kundengeschäft bieten wir Ihnen mit dieser Veranstaltung fachliche Schulungen an, in denen vorwiegend die Methodik erläutert wird.
3. Die Atruvia AG wird anschließend technische Schulungen durchführen. Auf Basis einer verbundweiten Abstimmung der Regionalverbände/-akademien mit der Atruvia AG wird empfohlen, die fachlichen vor den technischen Schulungen zu besuchen.

Themenschwerpunkte

- Methodische Konzeption von KPM-KG
- Erläuterung des Simulationsansatzes (Makro- und Mikrosimulation)
- Anschauliche Demonstration des neuen Modells anhand eines vereinfachten Excel-Tools
- Herleitung der institutsindividuellen Kalkulationseinstellungen
- Tendenzielle Ergebnisänderungen vom alten auf das neue Modell
- Fachliche Konzeption der neuen Risikoprämie
- Tendenzielle Ergebnisänderungen von der alten auf die neue Risikoprämie

Zielsetzung/Nutzen

Sie verstehen die Grundidee des KPM-KG barwertig zugrundeliegenden Simulationsmodells sowie deren Outputgrößen. Sie lernen die Berechnung der Risikoprämie kennen, die neu und deutlich umfangreicher ist. Sie erkennen, wie die neue Risikoprämie mit den Verlustschätzungskomponenten (s. Hinweise) als

INFOS

PRODUKTNUMMER

CT0394

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

CT0394.00322.1

 02.12.2022

 Digital

Mitglieder: **410,00 €**

Nicht-Mitglieder: **515,00 €**

CT0394.00222.1

 15.02.2023

 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **410,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Inputgröße auf Ihren Risikoausweis wirkt.

Zielgruppe

Leiter und Mitarbeiter Unternehmenssteuerungsowie des (Risiko-)Controlling

Hinweise

Ihre Trainer bei dieser Veranstaltung sind Frank Schowalter oder Stephan Klockner, Seniorberater der AWADO Vertriebsberatung GmbH.

Das Webinar qualifiziert die Teilnehmer und versetzt sie in die Lage, die aufsichtsrechtlichen Anforderungen gemäß § 25 a KWG zu erfüllen.

Die Messung von Immobilienrisiken gemäß dem neuen Fachkonzept der parcIT GmbH

Steuerung Bank / Controlling / Banksteuerung & Risikomanagement

In unserem Webinar lernen Sie die im neuen Fachkonzept und in IRIS umgesetzten Verfahren zur Quantifizierung des Immobilienrisikos bzw. seiner Risikounterarten kennen. Sie gewinnen einen ersten Einblick in den Beispielrechner IRIS, der alle Risikogrößen aggregiert. Sie werden in die Lage versetzt, die neuen Verfahren zu bewerten und deren Umsetzung einzuschätzen.

Themenschwerpunkte

- Grundlegender Überblick über das Immobilienrisiko
- Grundlegende Vorstellung des Faktormodells und des Modells ImmoRisk (EWW)
 - Begriffsdefinitionen
 - Datenanforderungen
 - Berechnungswege
 - Aggregation der Ergebnisgrößen des Gesamtportfolios
- Kurzer Ausblick auf den Beispielrechner IRIS

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten erste Einblicke in den Beispielrechner IRIS und können das Verfahren bewerten.

Zielgruppe

- Leiter und Mitarbeiter Unternehmenssteuerung
- Leiter und Mitarbeiter (Risiko-)Controlling

Hinweise

Das Webinar qualifiziert die Teilnehmer und versetzt sie in die Lage, die aufsichtsrechtlichen Anforderungen gemäß § 25 a KWG zu erfüllen.

Die Veranstaltung wird in Kooperation mit der **GenoAkademie** angeboten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

CT0618

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **229,00 €**

Nicht-Mitglieder: **229,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Die Verlustdatensammlung - Praxisfälle der Ausfall- und Verlustverwaltung (Workshop)

Steuerung Bank / Controlling / Banksteuerung & Risikomanagement

In dieser Veranstaltung werden Praxisbeispiele zur Verlustdatensammlung besprochen, die Sie als Teilnehmer im Vorfeld einreichen. Der Austausch und die Praxisanwendung stehen im Fokus.

Themenschwerpunkte

- Aktueller Umsetzungsstand in der Ausfall- und Verlustfassung (agree21 AuV)
- Praktische Erfassung in der Ausfall- und Verlustverwaltung anhand der vorab eingereichten Praxisfälle
- Ausblick

Zielsetzung/Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick über den aktuellen Stand der Verlustdatensammlung.
- Anhand von vorab eingereichten Praxisfällen erhalten Sie Hinweise zur korrekten Erfassung in der AuV.
- Sie haben die Möglichkeit, sich sowohl mit den Referenten als auch mit den weiteren Seminarteilnehmern auszutauschen.

Zielgruppe

Mitarbeitende aus dem Bereich Abwicklung/Sanierung sowie Mitarbeitende mit Aufgaben aus dem Bereich Abwicklung/Sanierung.

Hinweise

Ihre Trainer bei dieser Veranstaltung sind **Martin Bohmüller** (BWGV) und **Dominique Brandt** (Atruvia AG).

INFOS

PRODUKTNUMMER

FP0569

VERANSTALTUNGSTYP

Workshop

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **480,00 €**

Nicht-Mitglieder: **600,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Interne Revision

Erweiterte Kompetenzen

Prüfung der Parametrisierung bei der Unternehmenssteuerung

Steuerung Bank / Interne Revision / Erweiterte Kompetenzen

VR-Control bietet zu den Bereichen Kundengeschäftssteuerung, Marktpreisrisikosteuerung und Adressrisikosteuerung einige Stellhebel, die bedeutende Auswirkungen auf die Banksteuerung haben. Daher ist eine Prüfung durch die Interne Revision in diesen Bereichen ausgesprochen wichtig.

In der Veranstaltung werden die Steuerungsmöglichkeiten und die Wirkungsweise der Parametrisierung erläutert. Den Teilnehmern wird das notwendige Wissen für zielgerichtete, effiziente Prüfungstätigkeiten vermittelt. Zudem profitieren die Teilnehmer vom Erfahrungsaustausch und der Diskussion mit dem Referenten und ihren Kollegen aus anderen Genossenschaftsbanken.

Themenschwerpunkte

- Parametrisierung der Kundengeschäftssteuerung und des DB III-Planers
- Parametrisierung der Marktpreisrisikosteuerung
- Parametrisierung der Adressrisikosteuerung
- Abhängigkeiten, Empfehlungen, Leitfäden des BVR

Zielsetzung/Nutzen

Sie kennen die Steuerungsmöglichkeiten und die Wirkungsweise der Parametrisierung und können Prüfungen in diesem Bereich durchführen.

Zielgruppe

Interne Revision

Hinweise

Ihre Trainerin bei dieser Veranstaltung ist **Claudia Kaiser**, Prüferin der Spezialisten-Prüfungsgruppe Unternehmenssteuerung, BWGV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

IR0343

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

IR0343.00122.1

 27.02.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **435,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Prüfung der Unternehmensfunktionen

Marketing und Vertrieb

Marketing- und Vertriebsmanagement

Das Qualifizierungskonzept "Smart Data in Wirkung bringen - Schritt für Schritt zum Erfolg"

Steuerung Bank / Marketing und Vertrieb / Marketing- und Vertriebsmanagement

Durch die Umsetzung des Verbundprojekts Smart Data werden Kundendaten umfangreich analysiert und für vertriebliche Kampagnen im Omnikanal aufbereitet. Durch den neuen Standard in der Kampagnenorganisation, den insbesondere die Next-Best-Action Engine (NBA) setzt, ergeben sich elementare Veränderungen in der Vertriebsbank: Die NBA liefert nun die technische Umsetzung der Herausforderung „den richtigen Kunden mit dem richtigen Thema zur idealen Zeit auf dem besten Kanal“ anzusprechen. Wir vollziehen hierdurch den Wandel von einer kampagnenzentrierten hin zu einer kundenzentrierten Vertriebssteuerung.

Die digitale Qualifizierung der Atruvia AG und der Regionalverbände unterstützt Sie bedarfsgerecht und Schritt für Schritt bei der Einführung. Dabei wird berücksichtigt, dass es einer Teamleistung – unter Einbindung z. B. von Vertriebssteuerung, Beratung, Organisation / IT, Datenschutz, Marketing und KDC - bedarf, um Smart Data und ergänzend NBA in der Gesamtbank erfolgreich zur Wirkung zu bringen.

Die Atruvia AG und die Regionalverbände bieten mehrere Module an, die für die Gesamtbank im Paket buchbar sind. Damit besteht die Möglichkeit, unterschiedliche Mitarbeiter und Funktionen zu qualifizieren. Mit einer Paketbuchung der Module können zwar nicht mehrere aber verschiedene Teilnehmer des Umsetzungsteams in die einzelnen Module entsandt werden. Damit werden sie ihrer Funktion entsprechend zu den von ihnen verantworteten Themen qualifiziert.

Themenschwerpunkte

- Smart Data – Start smart und „going live“
- Smart Data – Datenschutzrechtliche Aspekte zur werblichen Nutzung von Kundendaten
- Smart Data – Datenzugang und DQ-Bericht
- Smart Data – Prognosemodelle und Anwendungsfälle

INFOS

PRODUKTNUMMER

BO0371

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BO0371.03122.1

 08.02.2023 von 09:00 - 11:00 Uhr

 Digital

Mitglieder: **259,00 €**

BO0371.02022.1

 09.02.2023 von 09:00 - 10:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **199,00 €**

BO0371.05322.1

 10.02.2023 von 09:00 - 10:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **199,00 €**

BO0371.05722.1

 15.02.2023 von 09:00 - 10:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **199,00 €**

- Smart Data – Datenausleitung
- Smart Data – Gestalten im Impulsmanager
- Smart Data – Kampagnen erstellen und durchführen
- Smart Data - Der Vertriebsprozess für den Vertriebssteuerer
- Smart Data - Erfolgsmessung
- Smart Data - Retrospektive I „Datenzugang und Datenqualität“
- Smart Data - Erfolgreicher Einsatz in der Beratung und im KSC / KDC
- Smart Data – Meine Rolle als Vertriebssteuerer im Smart Data-Prozess
- Smart Data – Wie kann ich als Führungskraft die Umsetzung erfolgreich unterstützen?
- Smart Data – Briefe schreiben automatisieren
- Smart Data – Aufgabenliste im Vertrieb
- Smart Data – Werbung über Kanäle einstellen
- Digitalisierungsoffensive - Mit Smart Data die Effizienz in der Vertriebssteuerung und im Vertrieb steigern

Zielsetzung/Nutzen

Aus unserer Sicht bedarf es für die erfolgreiche Einführung von Smart Data der Bildung von Umsetzungsteams abteilungsübergreifend oder in den jeweiligen Abteilungen, je nach Größe der Bank. Auch wenn unterschiedliche Mitarbeiter die Modulreihe durchlaufen können, empfehlen wir die Buchung von allen Modulen.

Die Retrospektiven sind wertvoll für Sie im Hinblick auf die Schritt-für-Schritt-Einführung von Smart Data. Sie können sich während des Einführungsprozesses mit den Umsetzungsteams der teilnehmenden Banken zum einen über die Community und zum anderen in den Retrospektiven austauschen. So profitieren Sie von den best-practice-Erfahrungen anderer.

Zielgruppe

Vorstand, Vertriebsmanagement / -steuerung, Marketing, Vertrieb / Berater, KSC / KDC, Omnikanal-Management, Organisation, IT, Infrastrukturverantwortliche, Digitale Transformationsmanager sowie allen anderen interessierten Mitarbeitern

Hinweise

Damit in dieser Qualifizierungsreihe mit den Daten und Ergebnissen gearbeitet werden kann, ist eine Bestellung der agree21SmartData-Affinitäten Voraussetzung. Lesen Sie hierzu die Fachinformation der Atruvia Nr. 2022/012 "agree21SmartData-Affinitäten - bestellen Sie jetzt und erhöhen Sie Abschlusswahrscheinlichkeiten und Kundenzufriedenheit". Mit einer Bestellung bis zum 20. eines Monats werden die Daten zum nächsten Monatsultimo versorgt.

Die Veranstaltung wird in Kooperation mit den Regionalakademien und der Atruvia AG angeboten. Es gelten die Teilnahmebedingungen der BWGV-Akademie.

BO0371.03422.1

 **17.02.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **259,00 €**

BO0371.02422.1

 **22.02.2023 von 09:00 - 10:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **199,00 €**

BO0371.02822.1

 **08.03.2023 von 09:00 - 10:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **199,00 €**

BO0371.04922.1

 **08.03.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **199,00 €**

BO0371.03222.1

 **21.03.2023 von 09:00 - 11:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **259,00 €**

BO0371.03522.1

 **23.03.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **259,00 €**

BO0371.03622.1

 **20.04.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **259,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Erfolgreiche Führung im Vertrieb - gemeinsam anspruchsvolle Ziele erreichen

Steuerung Bank / Marketing und Vertrieb / Marketing- und Vertriebsmanagement

Als Vertriebsführungskraft haben Sie eine Vielzahl von Herausforderungen zu bewältigen. Neben den eigenen einzuhaltenden Vorgaben sollen Sie Ihr junges, erfahrenes oder auch heterogenes Team motivieren und bei der Erreichung der Ziele unterstützen. Gleichzeitig gilt es, Prozesse einzuhalten und Neuerungen nachhaltig umzusetzen - vor dem Hintergrund zunehmender Veränderungen und in einem anspruchsvollen Marktumfeld. In diesem Seminar erarbeiten Sie Methoden und Vorgehensweisen, situativ stimmig in komplexen Führungssituationen zu agieren. Sie erweitern Ihre Handlungsspielräume, um in den unterschiedlichen Situationen und Kontexten noch wirksamer führen zu können.

Themenschwerpunkte

- Führen heterogener Teams
- Umgang mit unterschiedlichen Motivationslagen
- Rollenklarheit ausbauen und Rollenkonflikte klären
- Kommunikation in Veränderungsprozessen wirksam gestalten
- Eigenes Führungsverhalten im Vertrieb reflektieren und weiterentwickeln
- Weitere Ansätze entwickeln, die Mitarbeiter bei der Erreichung Ihrer Vertriebsziele zu begleiten
- Mitarbeitergespräche mit unterschiedlichen Themenschwerpunkten (z.B. Feedback, Standortgespräch, Zielvereinbarungsgespräch etc.)

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen,...

- Ihr Führungsverhalten an unterschiedliche Mitarbeiter anzupassen
- "geistige Frührentner" mit auf den Weg zu nehmen
- Demotivation verstehen und Motivation erzeugen
- den situativen Umgang mit Druck und Entlastung, um die Ziele wirksam zu erreichen
- anspruchsvolle Gesprächssituationen im Führungsalltag noch besser zu meistern
- ein offenes und gutes Betriebs- und Vertriebsklima im Team zu erzeugen

Zielgruppe

Vertriebsleiter, Filial-/Geschäftsstellenleiter, die die Besonderheiten der Führung im Vertrieb trainieren möchten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

MM0416

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

MM0416.00122.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 26.01.2023 - 25.11.2022

 **26.01.2023 - 27.01.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

 **25.11.2022**

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

Mitglieder: **0,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Effektive Besprechungen und Meetings zeitsparend durchführen und protokollieren

Steuerung Bank / Besprechungen, Moderation & Präsentation

Zeit ist Geld. Vieles davon wird in Meetings verschwendet.

Es ist ein Balanceakt, ein effektives und effizientes Meeting durchzuführen. Vielfältige und zum Teil schwierige Situationen treten spontan auf und fordern der Besprechungsleitung etliche Kompetenzen ab.

Durch Simulationen individueller Fälle können Teilnehmer ihre Kompetenzen stärken und weiterentwickeln sowie die künftige Meetingdauer messbar verkürzen.

Unser Special für Projektleitung und Führungskräfte am zweiten Tag:

- Sie lernen, als Sitzungsleitung souverän vor Ihrem Team aufzutreten, große Zusammenhänge zu erklären und kleinen Problemen Raum zu geben.
- Sie reagieren angemessen auf Killerphrasen und Regelverletzungen.

Unser Special für Assistenzen und Mitarbeiter im Sekretariat am zweiten Tag:

- Sie lernen, im Namen der Führungskraft die Besprechung zu leiten.
- Sie erfahren, wie Sie Meetings professionell und zeitsparend protokollieren.
- Sie lernen, Ergebnisse und Beschlüsse zu sichern und zu überwachen.

Am Ende des zweiten Tages erfolgt wieder im Plenum eine Vergemeinschaftung der Erkenntnisse.

Sie haben Interesse? Für dieses Veranstaltungsangebot wurden noch keine Termine geplant. Dann teilen Sie uns das gerne durch Buchung einer Veranstaltungsvormerkung mit. Sie können wählen, ob Sie Ihr Interesse für das laufende, oder das folgende Jahr anmelden möchten und werden umgehend von uns informiert, wenn der Termin feststeht. (Ihre Buchung ist unverbindlich. Bei Terminanlage werden Sie automatisch eingebucht und können kostenfrei stornieren wenn Ihnen der angebotene Termin nicht zusagt.)

INFOS

PRODUKTNUMMER

PE0301

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **1.029,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.286,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Themenschwerpunkte

- Rolle der Besprechungsleitung
- Durch die Besprechung führen - Profi-Werkzeuge der Moderation
- Zeitmanagement, TOPs und Zielsetzung
- Schwierige Situationen meistern
- Regeln und Empfehlungen für das Protokoll
- Verbindlichkeit und Vereinbarungen im Protokoll
- Nachbereitung und Erfolgskontrolle

Zielsetzung/Nutzen

Sie ...

- lernen die erfolgskritischen Faktoren für ziel- und ergebnisorientierte Meetings kennen.
- lernen, durch Moderation Anwesende zu einem konstruktiven Gedankenaustausch anzuregen.
- erfahren, wie Sie mit schwierigen Situationen angemessen umgehen.
- lernen, für hohe Identifikation mit den Beschlüssen und Umsetzungsbereitschaft zu sorgen.
- erhalten wichtige Arbeitshilfen, Vorlagen und Checklisten.
- können eigene Fälle und Situationen im Training bearbeiten und einer Lösung zuführen.
- erhalten individuelles Feedback zu Ihrem persönlichen Stil und dessen Weiterentwicklung.

Zielgruppe

1. Fach- und Führungskräfte sowie Mitarbeiter und Leiter aus Projekten und Teams, die durch effiziente Besprechungen und Meetings mehr Zeit gewinnen und darin zugleich ziel- und teilnehmerorientiert agieren wollen.
2. Assistenzen und Mitarbeiter im Sekretariat, die für ihre Führungskräfte Besprechungen noch zielführender begleiten wollen.

Hinweise

Als Referenten fungieren **Stefanie Arnold**, Arnold Consulting Coaching Training, und **Melanie von Graeve**, Inhaberin der Agentur DKTS Der Konferenz- und TagungsService.

Stefanie Arnold begleitet Führungskräfte und Projektleiter als Trainerin, Beraterin und Coach und ist u.a. Dozentin an diversen Hochschulen und Instituten.

Melanie von Graeve war 10 Jahre als Vorstandsassistentin tätig, bevor sie 2001 ihr eigenes Unternehmen gründete. Neben der Agenturleitung ist sie als Referentin, Coach und Fachbuchautorin erfolgreich. Seit vielen Jahren ist sie erfolgreich als Trainerin tätig und dafür mehrfach ausgezeichnet worden.

Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Souverän argumentieren - erfolgreich verhandeln

Steuerung Bank / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Erfolgreich zu verhandeln, ist eine Herausforderung! Ob bewusst oder unbewusst: Sie verhandeln täglich. Gute Argumente sind in Verhandlungen unerlässlich. Entscheidend ist jedoch die Einstellung, mit der Sie Ihrem Verhandlungspartner gegenüber treten. Je besser Sie in der Lage sind, sich in Ihr Gegenüber hineinzusetzen, desto eher erreichen Sie eine Lösung, die beide Seiten zufriedenstellt. Auch die richtigen Verhandlungstechniken entscheiden oftmals darüber, ob eine Verhandlung erfolgreich ist und eine wirkliche Win-Win-Situation entsteht.

Sie haben Interesse? Für dieses Veranstaltungsangebot wurden noch keine Termine geplant. Dann teilen Sie uns das gerne durch Buchung einer Veranstaltungsvormerkung mit. Sie können wählen, ob Sie Ihr Interesse für das laufende, oder das folgende Jahr anmelden möchten und werden umgehend von uns informiert, wenn der Termin feststeht. (Ihre Buchung ist unverbindlich. Bei Terminanfrage werden Sie automatisch eingebucht und können kostenfrei stornieren wenn Ihnen der angebotene Termin nicht zusagt.)

Themenschwerpunkte

- Verhandlungs- und Gesprächstechniken im praktischen Einsatz
- Ihre Rolle als Verhandlungspartner: Ausstrahlung, mentale Einstellung, innere Bilder und Denkmuster
- Rahmenbedingungen erfolgreicher Verhandlungen: methodische Vorbereitung, gezielte Steuerung, effiziente Ergebnissicherung
- Psychologie des Überzeugens - die Sach- und Beziehungsebene wirksam managen
- Souveräne Kommunikation durch aktives Zuhören und zielführende Fragen/Argumente
- Abwehr destruktiver und manipulativer Verhandlungstricks
- Partner- und sachorientiertes Verhandeln mit Win-Win-Lösungen
- Videotraining mit individuellem Feedback

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen, ...

- mit welchen Methoden Sie Ihre Verhandlungsziele besser durchsetzen und wie Sie in der Verhandlungsführung Souveränität beweisen.
- Verhandlungen und den Umgang mit Verhandlungspartnern zielgerichtet vorzubereiten und durchzuführen.
- klassische Verhandlungsmethoden und -techniken sicher anzuwenden.
- schwierige Verhandlungssituationen partnerschaftlich zu klären und gute Beziehungen aufzubauen.
- in emotionalen Verhandlungssituationen gelassen zu bleiben und unfairen Taktiken souverän zu begegnen.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PE0308

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **980,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.225,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zielgruppe

Mitarbeiter aller Bereiche, die regelmäßig Verhandlungen mit Kunden, Dienstleistern und Vertragsnehmern führen

Hinweise

Feedback-Training - mehr Motivation und Leistung durch wirksamen Austausch

Steuerung Bank / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Ganz ehrlich: Tun Sie sich auch hin und wieder schwer damit, ein wirklich wirksames Feedback zu geben, das "Kind" quasi beim Namen zu nennen, ohne Irritation bei Ihrem Gegenüber zu erzeugen? Adressieren Sie kritische Themen immer ehrlich und ohne Sorgen vor Konsequenzen? Dabei ist das Geben und Annehmen von Feedback eine wichtige und zentrale Fähigkeit, die dazu beiträgt, Motivation und Leistung anzuspornen, Beziehungen und Konflikte zu klären sowie Vertrauen und Wir-Gefühl im Team dauerhaft zu stärken. Wenn Stärken angemessen gewürdigt und Kritikpunkte offen und wertschätzend angesprochen werden, haben Mitarbeiter und Kollegen eine echte Chance, persönliche Entwicklungsschritte zu gehen und damit ihre Leistungen zu verbessern.

Sie haben Interesse? Für dieses Veranstaltungsangebot wurden noch keine Termine geplant. Dann teilen Sie uns das gerne durch Buchung einer Veranstaltungsvormerkung mit. Sie können wählen, ob Sie Ihr Interesse für das laufende, oder das folgende Jahr anmelden möchten und werden umgehend von uns informiert, wenn der Termin feststeht. (Ihre Buchung ist unverbindlich. Bei Terminanfrage werden Sie automatisch eingebucht und können kostenfrei stornieren wenn Ihnen der angebotene Termin nicht zusagt.)

Themenschwerpunkte

Feedback-Training - mehr Motivation und Leistung durch wirksamen Austausch

- Was leistet Feedback - und was nicht?
- Verschiedene Arten von Feedback
- Selbstbild, Fremdbild und blinde Flecken im Fokus
- Innere Haltung: Ressourcen, Stärken und Potenziale im Blick
- Fallstricke der Wahrnehmung: Beispiele und Selbstreflexion
- Die hohe Schule der Feedback-Regeln: Intention, Tools, Checklisten
- Feedback als Entwicklungsgeschenk annehmen und bewerten
- Praxis-Übungen: Balance zwischen Ehrlichkeit und Angemessenheit; Kritisches offen und angemessen ansprechen; wertschätzende Ich-Botschaften
- Konkrete Bearbeitung von Praxisfällen, auf Wunsch mit individueller und kollegialer Fallberatung

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen, ...

- die Bedeutung eines erfolgreichen Feedbacks kennen.
- die genauen Unterschiede zwischen Wahrnehmungen, Vermutungen und Bewertungen zu treffen.
- ihre eigene Haltung zu schärfen, um Stärken in den Fokus zu nehmen.
- fremde und eigene blinde Flecken erkennen und die persönliche Entwicklung fördern.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PE0309

VERANSTALTUNGSTYP

Training/Coaching

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **980,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.225,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter aller Bereiche, die wirksames Feedback wertschätzend geben wollen und so kontinuierlich Prozesse, Ergebnisse und Motivation positiv beeinflussen möchten.

Hinweise

Psychologische Strategien bei Beratung und Verkauf mit der Transaktionsanalyse

Steuerung Bank / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Mitarbeiter im Kundenkontakt stehen täglich vor großen kommunikativen Herausforderungen, denn sie müssen sich nicht nur permanent auf unterschiedliche Menschen und Persönlichkeitstypen einstellen, sondern auch eine gemeinsame Ebene herstellen. Nur auf diese Weise entstehen tragfähige Kundenbeziehungen, die Bindung und Vertrauen gewährleisten.

Um dieser Herausforderung optimal zu begegnen, ist ein Bewusstsein über die eigene Persönlichkeit von zentraler Bedeutung, denn diese wirkt unmittelbar auf den Kunden ein und schafft die Grundlage für eine langfristige Beziehung. Genau hier setzt die Transaktionsanalyse an. Sie entwickeln ein Verständnis für die eigenen psychologischen Motivationen und - darauf aufbauend - für diejenigen des Kunden. Auf diese Weise können Sie Ihre Kommunikationsfähigkeit deutlich verbessern und in den verschiedensten Gesprächssituationen positive Resultate erzielen.

Sie haben Interesse? Für dieses Veranstaltungsangebot wurden noch keine Termine geplant. Dann teilen Sie uns das gerne durch Buchung einer Veranstaltungsvormerkung mit. Sie können wählen, ob Sie Ihr Interesse für das laufende, oder das folgende Jahr anmelden möchten und werden umgehend von uns informiert, wenn der Termin feststeht. (Ihre Buchung ist unverbindlich. Bei Terminanlage werden Sie automatisch eingebucht und können kostenfrei stornieren wenn Ihnen der angebotene Termin nicht zusagt.)

Themenschwerpunkte

- Grundregeln der Kommunikation
- Modell der Transaktionsanalyse: Geschichte - Hintergrund
- Ich-Zustände und Rollen - erkennen und verstehen
- Selbstbild - Fremdbild
- Transaktionen - erkennen und bewusst einsetzen
- Lösungen für den Berateralltag
- Übungen, Reflexionen und Erfahrungsfelder

Zielsetzung/Nutzen

Mit der Transaktionsanalyse erforschen Sie die tieferen Schichten Ihrer Persönlichkeit und entwickeln gleichzeitig ein Gefühl für diejenige Ihrer Kunden. Sie erhalten fundiertes Wissen aus diesem speziellen Bereich der Psychologie und erweitern mit einer neuen Sicht auf Menschen und ihr Verhalten Ihre Souveränität in vielfältigen Formen der Kommunikation.

Zielgruppe

Interessierte mit Kundenkontakt und dem Wunsch, sich selbst und andere besser zu verstehen.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PE0314

VERANSTALTUNGSTYP

Training/Coaching

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **820,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.025,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Mittels nonverbaler Signale und professionellem Stimmeinsatz wirkungsvoll kommunizieren

Steuerung Bank / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Ihre Gesprächspartner überzeugen Sie durch Ihren fachlichen Sachverstand und mit einem unbegrenzten Repertoire nonverbaler Signale. Ihre persönliche Wirkung beruht zu ca. 35 Prozent auf Ihrer Stimme und zu ca. 55 Prozent auf Ihrer nonverbalen Kommunikation, wie z.B. Mimik und Gestik. Ebenso wichtig ist es, auf Stimmlage, Artikulation, Lautstärke, Sprechtempo, Sprachmelodie und Pausen zu achten. Wer diese richtig trainiert, bleibt lange positiv in Erinnerung.

Sie haben Interesse? Für dieses Veranstaltungsangebot wurden noch keine Termine geplant. Dann teilen Sie uns das gerne durch Buchung einer Veranstaltungsvormerkung mit. Sie können wählen, ob Sie Ihr Interesse für das laufende, oder das folgende Jahr anmelden möchten und werden umgehend von uns informiert, wenn der Termin feststeht. (Ihre Buchung ist unverbindlich. Bei Terminanfrage werden Sie automatisch eingebucht und können kostenfrei stornieren wenn Ihnen der angebotene Termin nicht zusagt.)

Themenschwerpunkte

- Zusammenhang zwischen Körper, Atem und Stimme erkennen
- Mimik, Gestik und Körperhaltung erfolgreich einsetzen
- über Stimmpräsenz Gehör verschaffen
- Wirkung meines Auftretens auf Andere
- Inhalte spannend und lebendig vermitteln
- individuelles Ausdrucksspektrum entfalten
- Subtexte der Kommunikation entschlüsseln

Zielsetzung/Nutzen

Sie ...

- lernen, Ihr verbales und nonverbales Repertoire umfänglich auszuschöpfen.
- trainieren die richtige Sprechtechnik, um professioneller, überzeugender und selbstbewusster zu wirken.
- wissen, wie Sie Mimik, Gestik, Ihre Stimme und Atmung bewusst in Szene setzen.

Zielgruppe

Mitarbeiter aller Bereiche, die ihre Körpersprache und Stimme wirkungsvoll einsetzen möchten. Personen, die sich auf Prüfungssituationen vorbereiten möchten, sind ebenfalls sehr willkommen.

Hinweise

Die Trainerin **Betty Hensel** überzeugt seit 20 Jahren mit ihrer Expertise im Bereich Kommunikation bei Teilnehmern unterschiedlicher Branchen. Dank ihrer jahrzehntelangen Tätigkeit als Theaterregisseurin sind ihre Trainings erfahrungsorientiert und lebhaft anders.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PE0317

VERANSTALTUNGSTYP

Training/Coaching

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **1.015,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.268,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Schlagfertigkeit - Souverän auf unvorhergesehene Situationen reagieren

Steuerung Bank / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Die Veranstaltung wird live oder virtuell durchgeführt. Als Kommunikationsprofi - auch im virtuellen Format - profitieren Sie von der Expertise der Trainerin Betty Hensel.

Schlagfertig sind wir dann, wenn wir spontan reagieren. Kennen Sie diese Situation: die passende Antwort liegt erst parat, wenn der verbale Angriff längst Vergangenheit ist. In der Situation fehlen Ihnen die Worte, um sich zu wehren. Das kann auch anders gehen! Mit einem cleveren Konter gewinnen Sie die Initiative zurück und reagieren so angemessen und souverän auf den Störer. Ziel ist es, verhandlungsfähig zu bleiben, die richtigen Worte zu finden und in Belastungssituationen flüssig und treffend formulieren zu können. Dadurch gelingt es Ihnen, die jeweilige Situation zu entschärfen und Anerkennung und Respekt bei Ihrem Gegenüber zu erlangen.

Sie haben Interesse? Für dieses Veranstaltungsangebot wurden noch keine Termine geplant. Dann teilen Sie uns das gerne durch Buchung einer Veranstaltungsvormerkung mit. Sie können wählen, ob Sie Ihr Interesse für das laufende, oder das folgende Jahr anmelden möchten und werden umgehend von uns informiert, wenn der Termin feststeht. (Ihre Buchung ist unverbindlich. Bei Terminanlage werden Sie automatisch eingebucht und können kostenfrei stornieren wenn Ihnen der angebotene Termin nicht zusagt.)

Themenschwerpunkte

- Provokative Angriffe abwehren – den Wind aus den Segeln nehmen
- Painliche und schwierige Situationen meistern
- Die eigenen Triggerpunkte und Reaktionsmuster kennenlernen
- Persönliche Betroffenheit und Blockaden überwinden
- Geeignete Techniken und Reaktionen kennen lernen
- Den eigenen Wortschatz erweitern und spontan mit Sprache spielen
- Sich durch angemessenen Stimmeinsatz Gehör verschaffen
- Durch präzise Körpersprache souverän wirken

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- lernen, mit mehr Gelassenheit auf provokative Angriffe zu reagieren.
- erweitern Ihr Sprach- und Verhaltensrepertoire mit einer Vielzahl von nützlichen Techniken.
- wissen, wie Sie ihre Stimme vielseitig einsetzen.
- trainieren auf Basis eigener Beispiele neues Verhalten.

Zielgruppe

Mitarbeiter aller Bereiche und Menschen, die nie mehr sprachlos sein möchten

INFOS

PRODUKTNUMMER

PE0318

VERANSTALTUNGSTYP

Training/Coaching

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **0,00 €**

Nicht-Mitglieder: **0,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Hinweise

Die Trainerin **Betty Hensel** überzeugt seit 20 Jahren mit Ihrer Expertise im Bereich Kommunikation Teilnehmer unterschiedlicher Branchen. Dank ihrer jahrzehntelanger Tätigkeit als Theaterregisseurin sind ihre Trainings erfahrungsorientiert und lebhaft anders.