

Fachseminar Vertriebssteuerung

Seminarnummer	03.132
Termin 1	Montag, den 18.02.2019 bis Freitag, den 22.02.2019
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:00 Uhr
- Ort	Sparkassenakademie Hessen-Thüringen
- Referent/in	Mitarbeiter/-innen des Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen
Termin 2	Montag, den 08.04.2019 bis Freitag, den 12.04.2019
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:00 Uhr
- Ort	Sparkassenakademie Hessen-Thüringen
- Referent/in	Mitarbeiter/-innen des Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen
Termin 3	Montag, den 20.05.2019 bis Freitag, den 24.05.2019
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:00 Uhr
- Ort	Sparkassenakademie Hessen-Thüringen
- Referent/in	Mitarbeiter/-innen des Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen
Termin 4	Montag, den 24.06.2019 bis Freitag, den 28.06.2019
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:00 Uhr
- Ort	Sparkassenakademie Hessen-Thüringen
- Referent/in	Mitarbeiter/-innen des Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen
Termin 5	Dienstag, den 27.08.2019 bis Mittwoch, den 28.08.2019
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:00 Uhr
- Ort	Sparkassenakademie Hessen-Thüringen
- Referent/in	Mitarbeiter/-innen des Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen
Zielgruppen	Das Fachseminar Vertriebssteuerung richtet sich an Mitarbeiter/-innen in den Abteilungen Vertriebssteuerung, Vertriebsmanagement, Marketing und/oder Abteilungen, die für die Planung und Steuerung des Vertriebes in der Sparkasse verantwortlich sind
Zielsetzung	Die Teilnehmer/-innen <ul style="list-style-type: none">• erlangen einen Überblick über den kompletten Vertriebssteuerungsprozess sowie die entsprechenden Schnittstellen in der Sparkasse, auf der Basis aktueller vertriebs-strategischer Ausrichtungen (Vertriebsstrategie der Zukunft)• erlernen Methoden mittels derer sie in der Lage sind, eine gründliche Vertriebsplanung mit dem Ergebnis eines potentialorientierten Vertriebsplans aufzustellen• kennen die organisatorischen, rechtlichen und strukturellen Voraussetzungen und Rahmenbedingungen, die die Grundlage eines erfolgreichen Vertriebssteuerungsprozesses darstellen• kennen ausgewählte Methoden und Instrumente und deren Einsatz im Rahmen eines effizienten Vertriebssteuerungsprozesses• sind in der Lage den Vertriebssteuerungsprozess, unter Beachtung der Multikanalstrategie, personell sowie prozessual auszurichten

- verfügen über Kenntnisse des Vertriebscontrollings und der aktiven Vertriebssteuerung
- können die Vertriebsführung bei den personellen Herausforderungen hinsichtlich der erfolgreichen Vertriebsdurchführung unterstützen

Inhalte

- **Basismodul**
- **Strategische Ausrichtung**
- **Methoden und Instrumente**
- **Vertiefungsthema VdZ FK**
- **Vertriebsausrichtung und steuerung**
- **Vertriebsunterstützung**
- **Optionales Modul**
- **Fallstudie**

Voraussetzungen

Die Teilnehmer/-innen sollten über erste Praxiserfahrung in der Vertriebssteuerung verfügen

Hinweis

Termine 2019:

- 1.Baustein: 18.02. - 22.02.2019 in Eppstein
 - 2.Baustein: 08.04. - 12.04.2019 in Eppstein
 - 3.Baustein: 20.05. - 24.05.2019 in Eppstein
 - 4.Baustein: 24.06. - 28.06.2019 in Eppstein
- Kolloquium: 27./28.08.2019 in Eppstein

Der Besuch aller 4 Bausteine berechtigt zur Teilnahme am Abschlusskolloquium. Dadurch erlangt man den Titel "Geprüfte/r Vertriebssteuerer/in Sparkassen-Finanzgruppe".

Die Veranstaltung wird in Kooperation mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen angeboten.

Bitte melden Sie Ihre Teilnehmer/-innen für dieses Seminar direkt bei der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen an.

[Sparkassenakademie Hessen-Thüringen](#)

Meldeschluss

Montag, den 28.01.2019