

Guten Tag!

Herzlich
Willkommen
heißt Sie

Franz Schubert

22. September
2006

Landesbank Baden-Württemberg



LB BW



Heimat

- Personalentwicklung - Weiterbildung

Job

- Training und Coaching
 - Vertriebsbereiche der BW-Bank

Inhalte unserer Arbeit

- Vertriebstrainings
- Seminare, Workshops
- Entwicklungsprogramme für Nachwuchskräfte
- Eignungsdiagnostik

Anforderungen an den Kreditspezialisten

Gestern

- BWL-Kenntnisse
- Analytische Fähigkeiten
- Risikokompetenz
- Gesetzl. Anforderungen

Heute + Morgen

zusätzlich

- Soft skills
- Persönliche Kompetenz
- Kommunikation, Präsentation
- Argumentation-Verhandlungsgeschick
- Rating, Basel II

•Vom Risiko Manager 

•Zum Analysten

Ziele

- Verhaltensänderung
- Optimierung des Auftritts und der Außenwirkung
- Verbesserung des eigenen Kommunikationsmusters
- Steigerung der Selbstmotivation
- Der Weg zur erfolgreichen Präsentation
- Steigerung des Selbstwertgefühls
- Ausbau und Stärkung des Kreditprozesses

Dreistufiges Lernmodell

1. Fach- und Methodenkompetenz für Kreditspezialisten gem. Bildungsprogramm

2. Spezielle Trainingsmaßnahmen für Kreditspezialisten

3. Sicherung des Praxistransfers pro Einheit

- **regelmäßige Umsetzungsworkshops**
- **Einbindung von Multiplikatoren und Moderatoren - intern**
- **Networking durch Bereiche Kredit und Personalentwicklung**

Prozess

- Schwerpunkt auf Teilnehmer aktivierende Methoden
- Praxisnaher Beispiele unterstützt durch Planspielsequenzen - TOPSIM
- Mögliche Vorbereitung auf Seminare durch Literaturstudium und Bearbeiten von Fallstudien
- Seminartyp: 3 Tage
- Überschaubare Gruppengrößen: max: 18 TN
- Eigene Trainer
- Pflichtteilnahme
- TOPSIM - Startup
- TOPSIM - Marketing

■ Modul I

Kommunikation/Präsentation

3 Tage

TOPSIM Startup - Gründungsphase

■ Modul II

3 Tage

Verhandlungsgeschick und Argumentationstechnik

TOPSIM Startup - Wachstumsphase

■ Modul III

3 Tage

Konfliktmanagement

TOPSIM - Marketing

■ Modul I

Kommunikation/Präsentation

3 Tage

TOPSIM Startup - Gründungsphase

- Mein Kommunikationsstil, TA nach *Berne*
- Wahrnehmungsunterschiede, *Watzlawick*
- 4 Seiten einer Nachricht, *Schulz von Thun*
- Präsentationen von:
Businessplan, Einzelergebnissen, Gruppenentscheidungen,
Absagen
- *Feedbackübungen*

■ Modul II

Argumentationstraining **3 Tage**

TOPSIM Startup – Wachstumsphase – Übernahme

Praxisfall - Fahrradgroßhändler

- **Argumentationstechnik**
- **Verhandlungsführung**
- **Verhandeln unter schwierigen Bedingungen**
- ***Beobachtung und Feedback durch Trainer***

■ Modul III

Konfliktmanagement

3 Tage

TOPSIM Marketing

- **Wahrnehmung von Konflikten**
- **Konflikte als Chance erkennen**
- **Konfliktlösungsstrategien**
- **Konflikte erleben**
- ***Beobachtung und Feedback durch Trainer und TN***

Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit



LB BW

Herausgeber:

Landesbank Baden-Württemberg
Personalentwicklung (1762/B)
Fritz Elsas Strasse 31
70173 Stuttgart

Verfasser Franz Schubert
Personalentwicklung (1762/B)
Tel.: 0711-127-40203
franz.schubert@LBBW.de

LB≡BW

Summary

- Improving of
 - **Soft skills**
 - **Individual presentation skills**
 - **Communicative competence**
 - **Behavior in conflicts**