



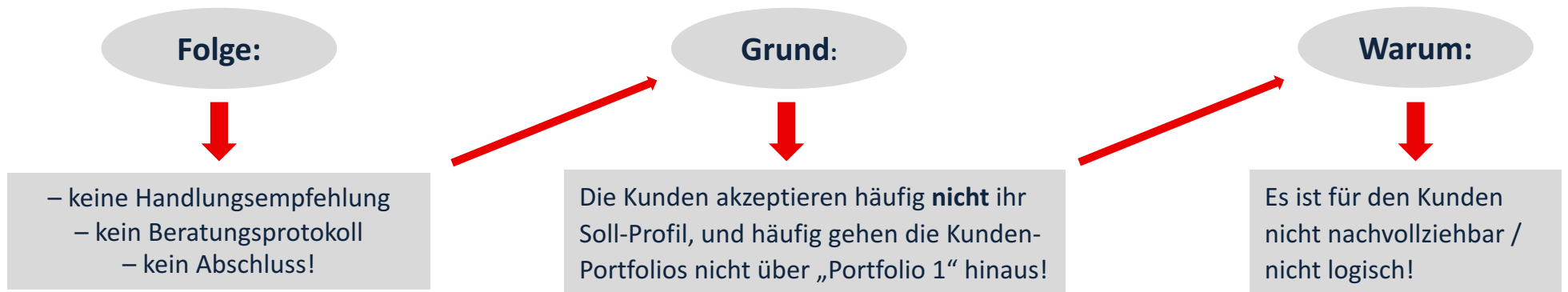
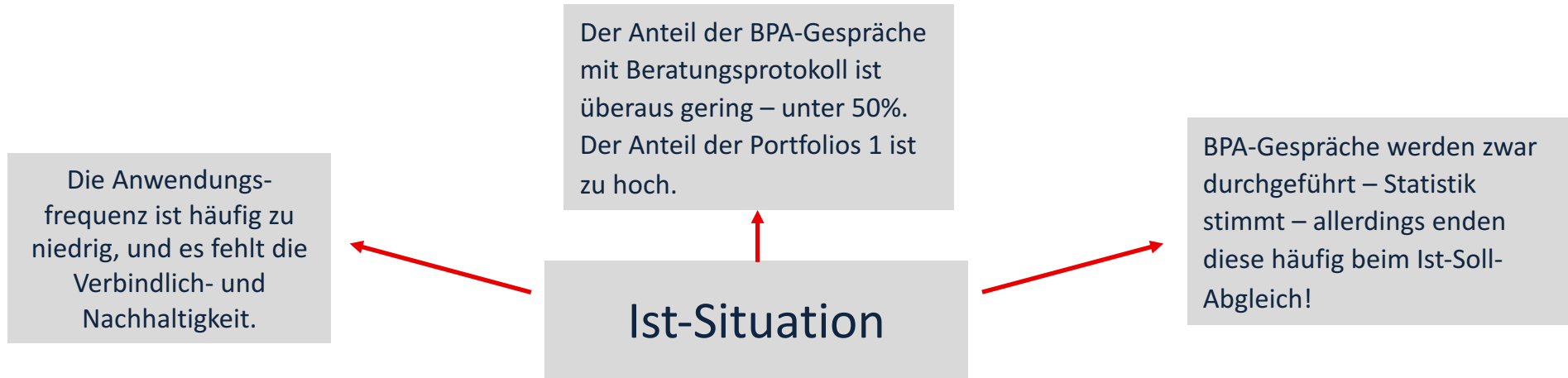
Qualifizierung für Führungskräfte – dauerhafte Vertriebsserfolge im BPA sichern

(Auf Basis neuer neurowissenschaftlicher Erkenntnisse)

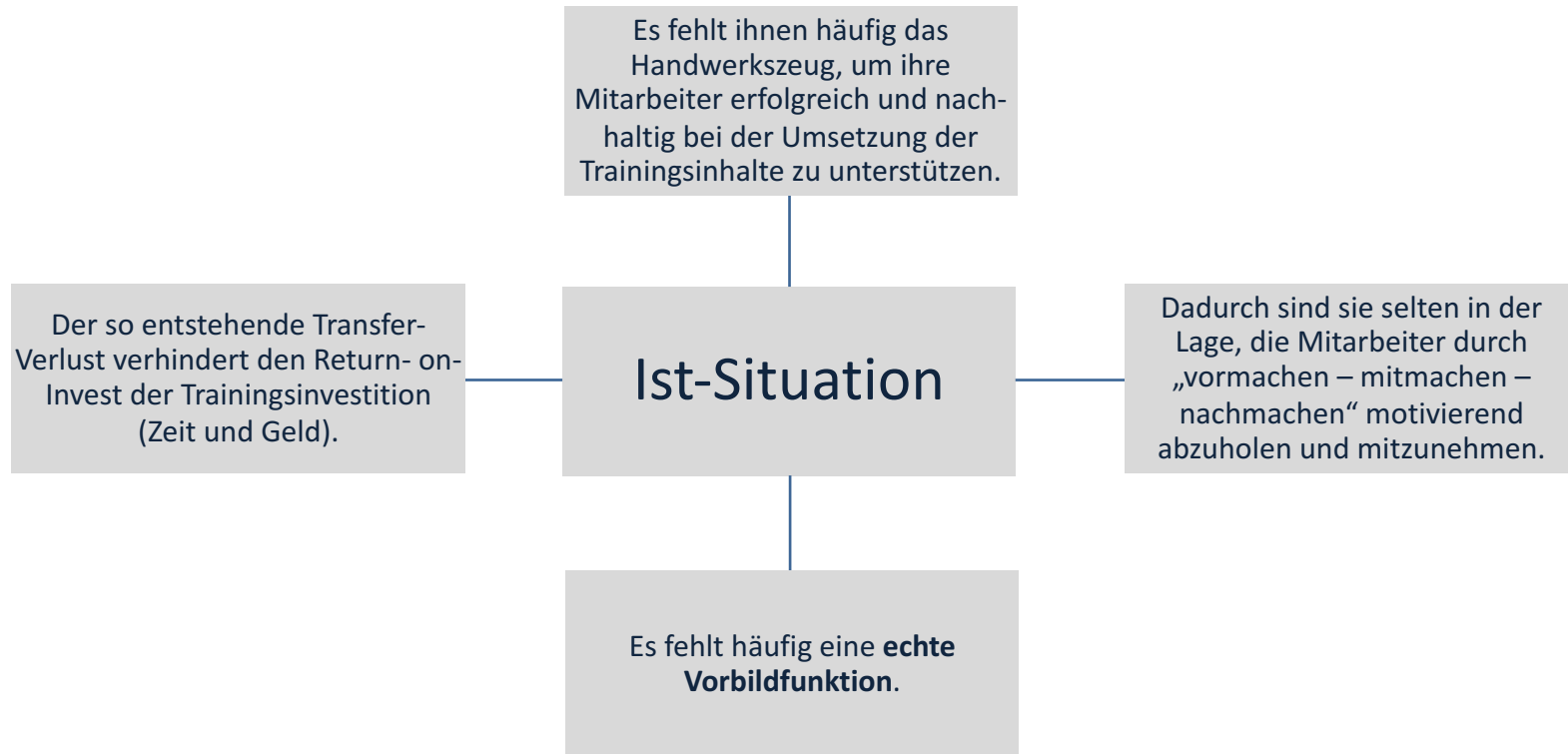
Für die Sparkassen



Viele Sparkassen sind mit den Ergebnissen der BPA-Gespräche unzufrieden.



Die Führungskräfte sind oft außen vor, d.h. sie können nicht eingreifen.

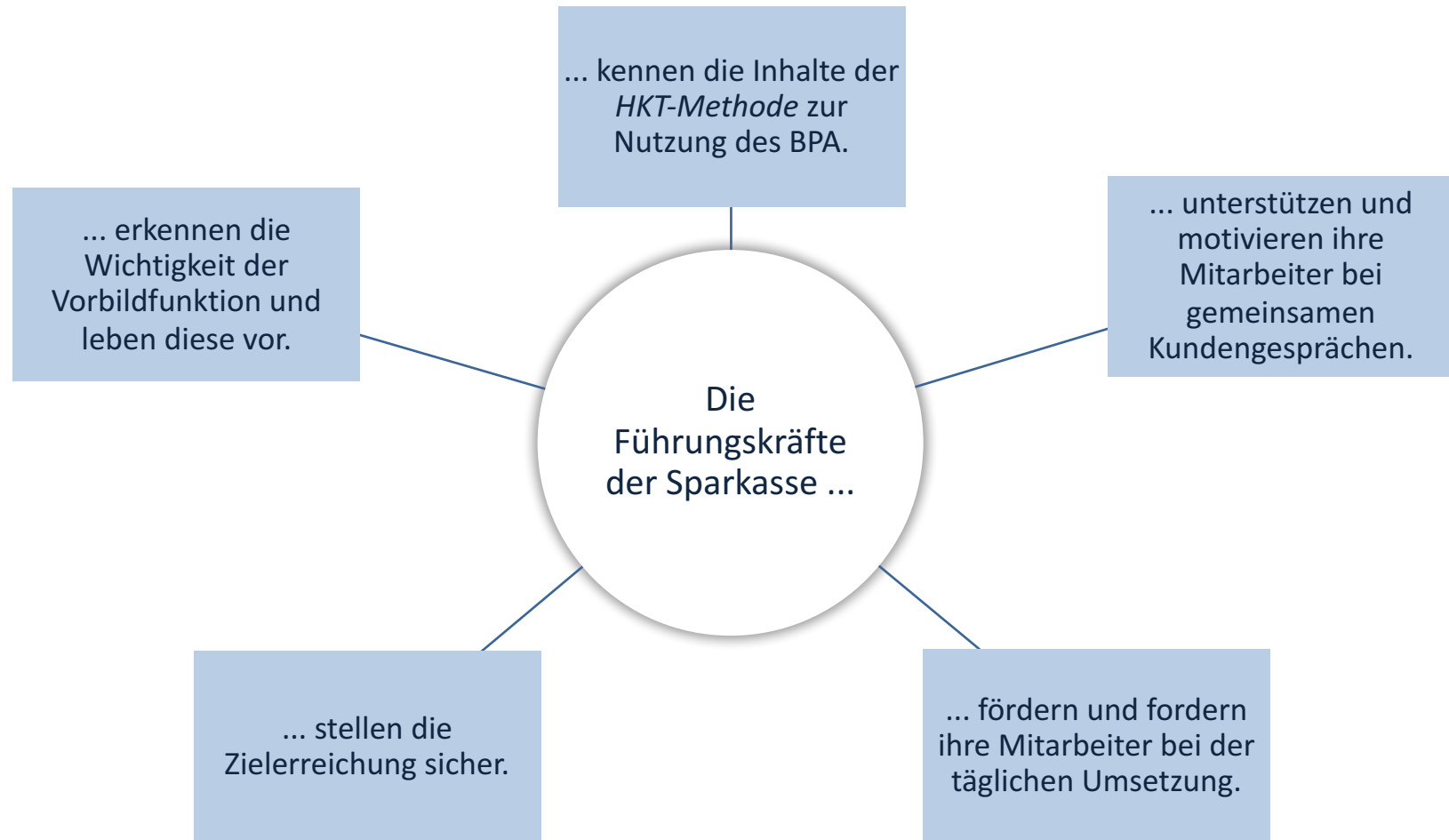




Wenn es darum geht, neue Wissensinhalte zu vermitteln, Verhalten bei Mitarbeitern zu ändern oder die Bereitschaft zu entwickeln, neue Wege zu gehen, dann ist die **Vorbildfunktion** eine unbedingte Voraussetzung.

Durch die spezielle *HKT-Vorgehensweise* „vormachen – mitmachen – nachmachen“ (**Vorbildfunktion**) werden die Qualität der Mitarbeiterführung/der Coaching-Gespräche und die damit verbundenen Vertriebsfolge deutlich gesteigert.







Umsetzung – Inhalte



2 Tage Workshop/Training, maximal 12 Teilnehmer; 2 x ½ Tag Coaching pro Führungskraft

