

## Fachmodul Vertrieb und Steuerung

### Ziele:

Entwicklung in Richtung Teamleiter  
Umsetzung geschäftspolitischer Ziele  
Erkennen von Marktpotenzialen  
Ziel- und erfolgsorientierte Teamführung  
Selbstführung

Dauer des Lehrgangs: Insgesamt 106 Unterrichtseinheiten an 16 Tagen (9 Wochentage und 7 Samstage)

Modul	Zeit	Ort	Bezeichnung/Inhalt	Referent/in
1	29.01.2016 08.30 - 13.15 Uhr  30.01.2016 08.30 - 11.45 Uhr	SLS	Geschäfts- und Vertriebspolitik / Vertriebssteuerung (10 UE)  - Steuerung der Vertriebseinheit unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten - Aktuelle Themen der Sparkassen-Finanzgruppe - Geschäfts- und Vertriebspolitik - Betriebswirtschaftliche Ansätze der Vertriebssteuerung - Operative Arbeitsorganisation in der Geschäftsstelle (Aufgabenverteilung, Planung von An- und Abwesenheitszeiten, Vertriebsplanung, Priorisierung)	Uwe Bourgeois, KSK Saarlouis
2	13.02.2016 08.30 - 11.45 Uhr  20.02.2016 08.30 - 11.45 Uhr	SLS	Steuerthemen Anlageberatung (8 UE)  - Besteuerung von Kapitalanlagen - Strategischer Umgang mit der Abgeltungsteuer in der Beratung - Steuervorteile der privaten Altersvorsorge in der Praxis nutzen	Christoph Müller, KSK St. Wendel
3	27.02.2016 08.30 - 11.45 Uhr	SLS	Wohnungsbaubesicherung (4 UE)	Edmund Altmeyer, Sp. Saarbrücken
4	05.03.2016 08.30 - 13.15 Uhr	SLS	Betreuungsrecht (6 UE)	Sylvia Schollmayer, LBS Saar

Modul	Zeit	Ort	Bezeichnung/Inhalt	Referent/in
5	12.03.2016 08.30 - 13.15 Uhr	SLS ***	Erbrecht (6 UE)	Sylvia Schollmayer, LBS Saar
SP	19.03.2016 08.30 - 10.30 Uhr	SB	Schriftliche Prüfung  Modul 1 - 5 (120 Minuten)	Aufsicht: Thorsten Radlicki, KSK Saarlouis
6	12. - 13.04.2016 10. - 12.05.2016 31.05. - 01.06.2016 jeweils 08.30 - 16.30 Uhr	SB	Persolog Persönlichkeitsprofil, Selbstführung, Kommunikation als Schlüsselkompetenz (56 UE)	Martina Kramer, i.A. Sparkassenakademie Baden-Württemberg
7	24. - 25.06.2016 jeweils 08.30 - 16.30 Uhr	SLS	Sicheres Auftreten beim Kunden (16 UE)  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Selbstbewusst die Marke Sparkasse leben und verkaufen</li> <li>- Positive Einstellung als Erfolgsfaktor</li> <li>- Positive Kommunikation im Kundenkontakt</li> <li>- Persönliche Wirkungsmittel optimal einsetzen</li> <li>- Beschwerden, Kritik und Einwände nutzen</li> <li>- Anpassung der eigenen Wertvorstellungen an die neuen Loyalitäten</li> </ul>	Christoph Schmitt, mpool
MP	13. und 14.07.2016	SB	Mündliche Prüfung  Rollenspiel als Führungskraft (20 Minuten)	

SP = Schriftliche Prüfung

MP = Mündliche Prüfung

UE = Unterrichtseinheit

SLS = Veranstaltungsort Kreissparkasse Saarlouis Verwaltungsgebäude - \*\*\* Geschäftsstelle Saarwellingen

SB = Veranstaltungsort Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar Saarbrücken