

**“Wir bringen Ihre Geschäftsstelle in die
Top 10!”**



**Entwicklungsprogramm RangCoachingGS
für
Sparkassen Geschäftsstellen**



Ý Alois Summerer Ý Angerfeldstraße 1 Ý 83134 Prutting Ý Tel.: 08036 308 333 Ý Fax: 08036 308 334 Ý eMail: info@as-team.net Ý www.as-team.net



Wir setzen die Hebel
an beim GSL, bei den
Mitarbeitern, bei den
Arbeitsprozessen, der
Kundenorientierung
und den Finanzierung
So bringen wir die GS
voran.

RangCoachingGS – was ist das?

- Schafft 120% Zielerreichung in 12 Monaten und erreicht ein GS - Ranking unter die Top 10.
- Ist mit Hilfe des „Summererischen Erfolgsquadrats“ eine wirksame und messbare Vorgehensweise. Die Erfolgsfaktoren lassen sich auch auf andere GS übertragen.
- Analysiert die konkreten Bedarfe der GS durch Fragebögen und Interviews. Entwickelt und begleitet konkrete Maßnahmen zur Zielerreichung durch Coaching und Training.
- Installiert „Erfolgsschleifen“ in der GS wie z.B. regelmäßiges Mitarbeitercoaching durch GSL, Ideenaustausch, Lernpartnerschaften, Feedback ...

RangCoachingGS – was ist das?

- Unsere Erfolgshebel und Vorgehensweisen wurden gemeinsam mit sehr erfolgreichen GSL, deren Führungskräften und Mitarbeitern entwickelt.
- Wir bringen unsere 25 - jährige Erfahrung als Coach und Trainer im Sparkassen- und Bankenbereich mit ein.
- Wir analysieren und bearbeiten das Gesamtsystem Geschäftsstelle mit den Schwerpunkten Führung des GSL, Mitarbeiterkompetenz, Arbeitsprozesse, Kundenservice und Finanzziele.
- Unsere Grundhaltung dabei ist die Menschen in ihrer Arbeitskompetenz zu stärken und Selbstvertrauen zu entwickeln. Wenn wir den Eindruck bekommen, dass das nötige Potential nicht vorhanden ist, dann wird auch dies geklärt.

„Summerer Erfolgsquadrat“

Führungs- und
Mitarbeiterkompetenz

Prozessoptimierung

**Summerer
Erfolgsquadrat
für Geschäftsstellen**

Finanzziele

Kundenservice

Erfolgshebel für GS – einige Beispiele

- Der GSL coacht regelmäßig ausgewählte Personen und schafft damit kontinuierliche Erfolge.
- Er macht Service-Mitarbeitern Mut für neue herausfordernde Aufgaben und setzt diese um.
- Ertragreiche Produkte werden durch eine gezielte Kampagne verstärkt verkauft.
- Neben einer hohen Kundenorientierung bei der Beratung gibt es auch eine Abschlussstärke im Verkauf.
- Das Finanzkonzept wird konsequent genutzt zur umfassenden Kundenberatung und zum Cross – selling.
- Konflikte im Team werden konstruktiv angesprochen und geklärt.
- Alle Erfolgshebel sind bekannt, verstanden und akzeptiert.

Bausteine

1. Analyse GS

Ertragszahlen
Verkaufsphilosophie
Gelebte Werte
Serviceorientierung
Verkaufskompetenz
Führungsverhalten
Teamarbeit
Zusammenarbeit mit
Marktfolgebereiche
Motivation und
Eigenverantwortung

2. Maßnahmen planen

Ziele vereinbaren
Coaching GSL
Kick-Off zum Projekt
Teamentwicklung
und
Zusammenarbeit
Produktschulung
und
Verkaufstraining
Mitarbeiterent-
wicklung durch GSL
Prozesse optimieren

3. Umsetzung am Arbeitsplatz

Erfolgsfaktoren
kennen und
umsetzen
Begleitung durch
internen/externen
Coach
Feedback zwischen
MA und GSL
Lernpartnerschaften
unter Mitarbeitern
Austausch „best
practices“ – von
anderen lernen

4. Evaluierung der Ergebnisse

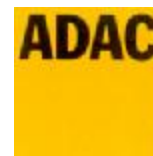
Monatliche
Ertragszahlen
Workshop nach 6
und 12 Monaten,
Ist-Soll-Abgleich
Lern-Prozess-
Auswertung mit
allen Beteiligten
Prozess auf andere
GS anwenden

Unsere weiteren Produkte für Ihre erfolgreiche Zukunft

- Beratung zur strategischen Personalentwicklung
- Teamentwicklung: So erreichen Sie eine starke Mannschaft!
- „Dynamik durch Erfahrung“ Entwicklung erfahrener Führungskräfte
- Ziel- und teilnehmerorientierte Besprechungen erfolgreich leiten
- „Führungs-Führerschein“ für neue Führungskräfte:
Wirksam Führen – mitten drin statt nur dabei!
- Durch Servicequalität Ihre Kunden begeistern



Einige unserer Referenzkunden



Kundenmeinungen

Dietrich Hölzel, Filialdirektor, **Stadtsparkasse Düsseldorf**

Ich hatte ja das Glück, dass Sie mich in einem mehrstufigen Führungsseminar begleitet haben. Bei mir ging es darum, dass ich neu in einen Filialverbund kam und dort einige Probleme zu lösen hatte.

Ohne Ihre professionelle Hilfestellung und Ihre guten Tipps im Umgang mit diesen Herausforderungen hätte der Lösungsprozess sicherlich wesentlich länger gedauert.

Im jetzt aktuell vorliegenden Ranking per 31.12.2008 belegen wir von 18 Filialverbänden den 5. Platz. Das mir zugeordnete Privatkundenbetreuungszentrum belegt sogar von insgesamt 21 Zentren den 1. Platz. Hierauf bin ich sehr stolz und Sie haben mich sehr professionell unterstützt, damit dieses Ergebnis erreicht werden konnte. Ich danke Ihnen an dieser Stelle noch einmal sehr herzlich für Ihre Unterstützung. Der Erfolg gibt Ihnen Recht. Ich wünsche Ihnen weiterhin alles Gute.

Hans-Josef Kniel **Abteilungsleiter** **NRW.BANK**

Herr Summerer hat meine Abteilung mit 90 Mitarbeitern bei verschiedenen Maßnahmen begleitet, bei denen alle Ebenen mit einbezogen waren. In einem Workshop im erweiterten Führungskreis und bei Entwicklungsmaßnahmen in unterschiedlichen Teams hat er immer den "richtigen Ton", getroffen und wichtige Impulse für nachhaltige Lösungen und für die weiteren notwendigen Schritte gegeben.

Kundenmeinungen

Meinolf Pues, Leiter Vertriebstraining LBS West, Münster

"AS TEAM hat mir sehr wichtige Impulse und Ideen bei der Neuausrichtung unseres Vertriebstrainingsteams gegeben."

Joachim Arndt, Leiter Personalentwicklung Stadtparkasse Düsseldorf

"Wir verbessern das Führungsverhalten um Leistungssteigerungen im Vertrieb zu erreichen. Der Unterschied für den Kunden ist unser Service, die Qualität der Beratung und die Kontaktfrequenz. Die Führungskräfte sollen dies mit ihren Mitarbeitern ständig verbessern. Mit Alois Summerer haben wir einen kompetenten Coach und Trainer, der uns praxistaugliche Hilfestellungen gibt und bei unseren Führungskräften eine hohe Akzeptanz findet."

Lothar Pinzinger, Personalentwicklung; Johann Urban, Marktbereichsdirektor Sparkasse im Landkreis Cham

"Mit Herrn Alois Summerer von der Firma AS TEAM haben wir einen erfahrenen Trainer und Coach für die Ausbildung unseres internen Kompetenzteams zur nachhaltigen Umsetzung des Sparkassen Finanzkonzeptes gewonnen. Durch seine Detailkenntnisse zu Sparkassen und seine aktivierende Arbeitsweise konnten wir ein qualifiziertes Schulungsprogramm und praxistaugliche Coachingstrategien für unsere vier Marktbereiche entwickeln. Die internen Schulungen und das Coaching wird durch die geschulten hauseigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durchgeführt. Wir können Herrn Alois Summerer zur Ausbildung und Unterstützung bei der Einführung des Sparkassen-Finanzkonzeptes sehr empfehlen."

Wir über uns

AS TEAM besteht aus 4 Beratern und Trainern und ist seit 1992 ein etabliertes mittelständisches Unternehmen, das sich schwerpunktmäßig auf die Sparkassen – und Bankenbranche konzentriert und ganzheitliche Beratungskonzepte in der Personalentwicklung bietet.



Alois Summerer, Dipl.-Soz.Päd.
seit 1992 Geschäftsführung AS TEAM
Mitarbeiter einer Raiffeisenbank, langjährige Erfahrung als Führungskraft
Personalentwickler beim ADAC

Qualifikationen im Systemischen Coaching, Führungskräfteentwicklung,
Team- und Organisationsentwicklung, langjährige Trainer- und
Moderatorenkompetenz



Klaus Behrends
Bankkaufmann, Sparkassenbetriebswirt, Führungskraft, langjähriger
Trainer, Coach, Gruppendynamiker und Mediator in einer europäischen
Geschäftsbank

Qualifikationen in Einzel- und Teamcoaching, Konfliktmediation,
Führungskräfteentwicklung und Veränderungsprozessen



Eva Summerer, Dipl.-Psych.
Coaching bei beruflichen Veränderungen, in
Konfliktsituationen, Entwicklung der emotionalen
Kompetenz, Work-Life-Balance

Qualifikationen in Systemischer Familientherapie,
Pesso-Therapie (emotionale Neuerfahrung),
Kommunikationstraining



Philipp Rubner, Dipl.-Soz.Päd.
Outdoor-Teamtraining, Teamcoaching, Eigungs- und Potentialanalysen

Qualifikationen in Outdoor- und Erlebnispädagogik, Themenzentrierter
Interaktion (TZI), Potenzialanalysen

**Wir verbinden Trainings mit Umsetzungscoachings.
So sichern wir für die Teilnehmer und für die Sparkasse den Nutzen,
denn wir werden alle an Ergebnissen gemessen.**

Wir entwickeln mit Ihnen passgenaue
Lösungen für die Sparkasse!
So einfach nehmen Sie Kontakt auf:

AS TEAM

Alois Summerer

Angerfeldstr. 1

83134 Prutting

Tel. 0 80 36 - 30 83 33

Fax. 0 80 36 – 30 83 34

E-Mail: Alois.Summerer@as-team.net

www.as-team.net