GESSER BIZ
Spezialist für mediale Kommunikation und Selbstmanagement

Aktualisierte Inhalte:
DBC, BC, Textchat & mediale Services



Train the Trainer 2025-2027

Personalentwicklungsmaßnahmen für die Qualifizierung von Mitarbeitern zum Vertriebsbegleiter
- stationärer Vertrieb, KSC, DBC, BC -

37. - 39. Ausbildungsgang

© by

GESSER BIZ
Spezialist für mediale Kommunikation und Selbstmanagement

Vertriebsbegleiter! Warum?

Nicht immer ist der externe Trainer erste Wahl, wenn es um Qualifizierungsmaßnahmen im Bankvertrieb geht. Auch hausintern gibt es Mitarbeiter und Vertriebstalente, die im Sinne eines „best-practice-Gedankens" ihre Erfahrungen mit ihren Kollegen teilen sollten. Das ist nicht nur effizient, sondern häufig auch aufgrund der intimen Kenntnisse des eigenen Vertriebs von einer hohen Akzeptanz gekennzeichnet.

Die Begleitung in der Praxis bzw. das Training am Arbeitsplatz ist die ideale Methode, qualitativ hochwertiges Praxiswissen an Mitarbeiter weiter zu tragen. Doch auch hier ist es sinnvoll, diese Mitarbeiter, diese Multiplikatoren auf Ihre Aufgabe vorzubereiten.

Qualifizierung zum Trainer / Coach / Vertriebsbegleiter

- Vermittlung grundlegender Kenntnisse zum Trainings-Prozess am Arbeitsplatz
- Schritte zur Entwicklung eines Trainings-/ Begleitungs-Konzeptes
- Einstellung, Methoden und Hilfsmittel
- Varianten zum Trainingssetting in der Videoberatung
- Unterstützung bei der persönlichen Weiterentwicklung des Trainers

Sparkassenverband Baden-Württemberg

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Seit 2004 wird die Train-the-Trainer-Ausbildung von unserem Unternehmen angeboten, seit 2009 mit der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen und seit 2019 mit der Sparkassenakademie Baden-Württemberg in Kooperation durchgeführt. Weitere Ausbildungsgänge wurden von 2009 bis 2011 mit der Finanzinformatik Münster und der Westfälischen Provinzial Versicherungen in Münster durchgeführt. Die für das Jahr 2026 geplanten Maßnahmen in Kooperation mit den Sparkassenakademien NRW und BW sind nunmehr der **37. – 39. Ausbildungsgang** zu diesem Thema. Die Beschreibung stellt einen Rahmen dar, der im Prozess noch weiter ausgestaltet wird und auch den Veränderungen bei den Vertriebswegen und Kommunikationskanälen Rechnung trägt.

Zielgruppen:

- Führungskräfte / Teamleiter / Koordinatoren im medialen, stationären oder mobilen Vertrieb
- Senior-Kundenberater im stationären oder mobilen Vertrieb mit der Aufgabenstellung „kollegiale Beratung und Training"
- KSC-Agenten mit der Aufgabenstellung „kollegiale Beratung und Training"
- Verkaufs-/ Verhaltenstrainer, die den Schwerpunkt Training am Arbeitsplatz qualifizieren wollen

Hinweise:

- Die Bausteine können von den Teilnehmern aus methodischen Gründen nur zusammenhängend belegt werden. Die Teilnahme an allen Trainingsbausteinen wird mit einem Zertifikat bescheinigt, das nur bei Absolvierung aller Module ausgestellt wird.
- In diesem Konzept wird im Sinne einer eindeutigen Positionierung für die Funktion der Begriff „Trainer" verwendet. Derzeit wird die Bezeichnung „Coach" im Rahmen von Personalentwicklungsmaßnahmen eher inflationär gebraucht. Wir sind der Meinung, dass der Begriff „Trainer" oder „Vertriebsbegleiter" die Funktion besser kennzeichnet.
  Die Teilnehmer werden im Rahmen der Fortbildungsmaßnahme zur Methode „Training am Arbeitsplatz" ausgebildet. Die Maßnahme „Train the Trainer" umfasst keine Ausbildungsinhalte, die zur Durchführung von Präsenzseminaren qualifizieren.

© by

GESSER BIZ
Spezialist für mediale Kommunikation und Selbstmanagement

Inhalte

Baustein 1 **Seminar „Trainings-Kompetenzen“**
22.-23.10.2025 (Stuttgart)
3.-4.3.2026 (Dortmund)
11.-12.11.2026 (Stuttgart)

Seminar-zeiten
täglich von 9.00 – 17.00 Uhr

Dauer:
2 Tage

In dem zweitägigen Seminar lernen die Teilnehmer, wie sie Trainings-Prozesse erfolgreich durchführen und welche Schritte für die Umsetzung eines Qualifizierungs-Konzeptes im Unternehmen notwendig sind.

Darüber hinaus geben wir erste Hilfestellungen zum methodischen und didaktischen Vorgehen in der Trainings-Situation und stellen als Hilfsmittel unsere Beobachtungsbögen zur Verfügung. Das Seminar baut in der Regel auf bereits von den Teilnehmern absolvierte Verkaufs-und Kommunikationstrainings auf.

Geplante Inhalte:

- Ziele des Trainings – Der Prozess
- Anforderung an den Trainer / Vertriebsbegleiter
- Was ist Training – und was ist es nicht
- Definitionen von „Training“ im Vertrieb
  - Training im Callcenter / medialer Vertrieb
  - Training im stationären oder mobilen Vertrieb
- Akzeptanz des Trainings
- Standards im Trainings-Prozess
  - Ziele und Nutzen
  - Überprüfbarkeit
  - Instrumente
- Situationsgerechtes Trainieren
  - Die Situation des Mitarbeiters
  - Vorbildfunktion
  - Strukturierung des Trainings-Gespräches
  - Lob und Kritik situativ einsetzen – verbale Lenkungstechniken
  - Klarheit und Konsequenz
  - Umgang mit Blockadefloskeln
  - Dokumentation und Begründung
  - Vereinbarung und Transfer
- Besonderheiten der Praxisbegleitung in Videoberatung, Videochat, Expertenzuschaltung oder im Textchat
- Weitergabe der Infos / Dokumentationen
- Organisatorische Rahmenbedingungen für regelmäßiges Training
- Schnittstellen und Abstimmungen mit der Führungskraft und anderen Abteilungen

© by

Begleitung 0,5 Tage

Training/Begleitung „Trainingskompetenzen“
wird individuell vereinbart

Baustein 2 und 4:

In dem anschließenden Training in der Praxis erproben die Teilnehmer die im Seminarbaustein 1 erlernten Fertigkeiten = Umsetzungs-/ Transfer-Training.

Dabei werden die Trainees von unseren Trainern im Prozess, in der Praxis, unmittelbar begleitet.

Mögliche Inhalte:

- Durchführung einzelner Trainingssequenzen in der betrieblichen Praxis
- Feedback zum Trainings-Prozess
- Klärung offener Fragen

Zeitlicher Umfang:

Je TN ca. ½ Tag

Die Praxisbegleitungen der Trainer werden nach den Präsenzbausteinen 1 und 3 am Arbeitsplatz des Trainers durchgeführt. In Abhängigkeit zur technischen Ausstattung kann der Baustein 4 auch digital durchgeführt werden.

© by

Baustein 3 **Seminar „Verhaltensstilorientiertes Trainieren“**
24.-25.2.2026 (Stuttgart)
9.-10.6.2026 (Dortmund)
25.-26.1.2027 (Stuttgart)

Seminar-zeiten

täglich von 9.00 – 17.00 Uhr

Dauer:
2 Tage

In dem zweitägigen Seminar vertiefen die Teilnehmer die im Seminarbaustein 1 und 2 erworbenen Fertigkeiten. Ziel ist es, eine noch größere Sensibilität für die Trainings-Situation und den jeweiligen Klienten zu entwickeln. Im Training-Prozess spielt die Kommunikation mit dem Klienten als Prozess die größte Rolle. In dem Seminar vertiefen wir die Kenntnisse über die Zusammenhänge von Persönlichkeit und Kommunikationsverhalten. Jeden Menschen gleich zu behandeln bedeutet, ihn ungerecht zu behandeln. Ein weiteres Ziel ist es somit, den Handlungsspielraum als Trainer situativ zu erweitern und unterschiedliche Instrumente beim Zuhören, in der Kommunikation, in der Transfersicherung und bei der Zielvereinbarung einzusetzen.

Mögliche Inhalte (vorbehaltlich weiterer Ergänzungen und Modifizierungen, die sich aus den ersten Bausteinen und der Begleitung am Arbeitsplatz ergeben können):

- Verhaltensstile und Wirkung
  - Den eigenen Verhaltensstil entdecken
  - Merkmale der Verhaltenstendenzen erkennen und beschreiben
- Andere Trainieren
  - Den Verhaltensstil anderer identifizieren
  - Strategien zur effektiven Zusammenarbeit entwickeln
- Das eigene Verhalten im Training differenziert anpassen
  - Verwendung unterschiedlicher Tools zur Einschätzung des Trainees
  - Die Verhaltens-Typen im Trainings-Dialog
- Blick zurück auf das erste Modul:
  - Welche Funktionen des Trainers sind bei welchen Typen besonders gefordert?
  - Wie wirkt sich der Verhaltensstil meines Trainees auf die Fragestellungen aus?
- Umgang mit schwierigen Trainingssituationen
- Trainings-Übungen
- Klärung persönlicher Fragestellungen
- Ausblick / to dos

© by

GESSER.BIZ
Spezialist für mediale Kommunikation und Selbstmanagement

Stimmen

Wir sprachen mit einigen Absolventen der vergangenen Jahre und haben ein paar Statements zu den Inhalten und Nutzen der Trainerausbildung zusammengestellt:



Peter Gesser: Deine Ausbildung zum „Vertriebsbegleiter" an der Sparkassenakademie liegt nun schon einige Zeit zurück. Aus Deiner heutigen Perspektive: Was war der größte "Aha-Effekt" der Ausbildung?

Christian vom Hofe, Sparkasse Lüdenscheid: *Der größte Aha-Effekt war, zu erkennen, wie unterschiedlich sich verschiedene Menschen bei ein und demselben Thema verhalten und mit mir interagieren (persolog®-Modell). Ich kann diese Unterschiede nun besser einschätzen und darauf eingehen.*

Anik Kuhlmann, Sparkasse Herford: *Ein sehr großer Aha-Effekt waren der Einsatz und der Nutzen des Beobachtungs- und Feedbackbogens. Diese Schriftlichkeit erleichtert das Training sehr und macht es zudem effektiver: Training ist verbindlicher, der Trainingsverlauf, die Veränderungen sind gut ersichtlich, die Akzeptanz und die Motivation auf Seiten des Trainees sind gesteigert.*

Matthieas Stengel, Fördesparkasse: *Ich habe die Inhalte der Ausbildung umgesetzt und bin immer noch beeindruckt, wie gut die Instrumente, wie beispielsweise "Einschätzung mit dem Persönlichkeitsprofil", funktionieren. Es gibt und gab zahlreiche Situationen, in denen mir mein Führungsalltag erleichtert wurde und wird.*

Stefan Grützmacher, Sparkasse Solingen: *Für mich war der größte „Aha-Effekt", dass das gemeinsame Erarbeiten von möglichen Anpassungen in der telefonischen Kommunikation eine ganz andere Bindung miteinander schafft. Die Mitarbeitenden müssen sich auf das Training einlassen, was zunächst nicht immer mit Freude wahrgenommen wurde. Wichtig war von vorneherein eine transparente Kommunikation, dass dies ein Training und keine „Reglementierung" ist.*

Michael Miller, Sparkasse an der Lippe: *Das Zertifikatsprogramm hatte so einige „Aha-Effekte". Der Größte war das Zusammenspiel aus Struktur (Trainingsbogen) und Individualismus (persolog®-Modell). Struktur und Standard schließen individuelles Eingehen auf die unterschiedlichen Persönlichkeitstypen und ihre Stärken nicht aus, sondern ergänzen und verstärken das Trainings-Setting in positivem Maße. Erstaunlich, wie genau das persolog®-Modell auch die eigenen Verhaltenstendenzen aufzeigt!*

Franco Mazza. Kreissparkasse Waiblingen: *Aus heutiger Perspektive war der größte Aha-Effekt für mich die Erkenntnis, wie stark die Wirkung des Trainers von der inneren Haltung abhängt – insbesondere im Vertriebsumfeld. Mir wurde bewusst, dass nicht allein Fachwissen oder Methodenkompetenz den Ausschlag geben, sondern dass echte Veränderung und Entwicklung bei Teilnehmenden erst dann entsteht, wenn der Trainer authentisch, klar und präsent auftritt. Diese innere Haltung –verbunden mit einer wertschätzenden, aber zielgerichteten Kommunikation– hat meine Art, Schulungen oder Coachings zu gestalten, nachhaltig geprägt. Ein weiterer Aha-Moment war die Einsicht, wie wichtig es ist, Trainings nicht nur als Wissenstransfer, sondern als Impulsgeber für Eigenverantwortung und Weiterentwicklung zu begreifen. Das hat meinen Blick auf meine Rolle als Vertriebsbegleiter geschärft: weg vom reinen Erklärer, hin zum echten Entwicklungsbegleiter.*

© by

Peter Gesser: Hat sich Dein Verständnis für Training bzw. Dein Selbstverständnis als Trainer / Vertriebsbegleiter durch die Ausbildung geändert? Wenn ja, wie?

Christian vom Hofe, Sparkasse Lüdenscheid: *Mein Umgang mit dem Thema hat sich geändert. Habe ich vorher Training über alle Mitarbeiter gleich verteilt, entscheide ich nun, wer Training nötiger hat und wer nicht. In diesen Fällen schenke ich den entsprechenden Mitarbeitern mehr Zeit. Auch der Trainingsablauf ist nun wesentlich strukturierter und kann daher besser an den Bedürfnissen der Mitarbeiter orientiert werden.*

Anik Kuhlmann, Sparkasse Herford: *Ja, mein Selbstverständnis hat sich durch die Ausbildung geändert. Ich nehme meine Aufgabe als Trainer anders wahr und nehme mich im Training mehr zurück. Ich gebe jetzt Denkanstöße, indem ich „passende Fragen" stelle und meinen Trainee selbst in die Verantwortung nehme. Er findet so selbst Wege und Ideen, was er ändern kann, will und sollte, ohne dass ich Lösungen vorgeben muss.*

Matthieas Stengel, Fördesparkasse: *Das hat sich teilweise geändert. Grundsätzlich bin ich immer ein Befürworter von Trainings gewesen. Durch die Ausbildung habe ich aber zusätzlichen fachlichen Input erhalten. Dadurch bin ich in der Lage, Trainings strukturierter und zielsicherer zu gestalten. Das ist nicht nur effizienter, sondern wirkt auch kompetenter bei den Trainees. Und das sorgt für mehr Vertrauen in der Beziehung vom Trainer zum Trainee.*

Stefan Grützmacher, Sparkassen Solingen: *Durch meinen Vorgänger, der schon vor einiger Zeit den Lehrgang besucht hatte, war ich bereits an das Verständnis gewöhnt und konnte es leicht adaptieren.*

Michael Miller, Sparkasse an der Lippe: *Mein Verständnis für Training und mich als Trainer hat sich geändert: Es hat mich in meinem Tun gefestigt und mich in meiner Rolle als Trainer bestätigt hat. Während der Qualifizierung wird nochmal verdeutlicht, auf welche Faktoren ich mein Augenmerk als Trainer richten muss.*

Franco Mazza. Kreissparkasse Waiblingen: *Ja, mein Selbstverständnis als Trainer bzw. Vertriebsbegleiter hat sich durch die Ausbildung deutlich verändert. Vor der Ausbildung stand für mich häufig die reine Wissensvermittlung im Vordergrund – also die Frage: Was bringe ich den Teilnehmenden bei? Durch die Ausbildung wurde mir jedoch klar, dass wir als Vertriebsbegleiter viel mehr sind als nur „Erklärende"– wir sind Impulsgeber, Sparringspartner und Entwicklungsbegleiter. Mein Fokus hat sich stärker auf die Frage verschoben: Was brauchen die Teilnehmenden, um selbst in Bewegung zu kommen? Ich habe gelernt, Training nicht als Einbahnstraße, sondern als interaktiven Prozess zu verstehen – in dem es weniger um das „Wie erkläre ich etwas?" geht, sondern mehr darum, wie ich Menschen dazu befähige, selbst Lösungen zu finden, Verantwortung zu übernehmen und ihr Potenzial im Vertrieb besser zu entfalten. Diese Haltung hat nicht nur meine Trainings verändert, sondern auch meine tägliche Arbeit als Führungskraft im Outbound-Team positiv beeinflusst.*

Peter Gesser: Welche positiven „Nebeneffekte" hat die Ausbildung zum „Vertriebsbegleiter" möglicherweise für andere Bereiche Deiner beruflichen Tätigkeit gehabt? Was hat sich als besonders nützlich erwiesen?

Christian vom Hofe, Sparkasse Lüdenscheid: *Die Erkenntnisse aus dem Umgang mit dem persolog®-Modell sind auch über die eigene Abteilung hinaus sehr nützlich beim Umgang mit Menschen. Gerade auch in der Zusammenarbeit mit anderen Mitarbeitern ist es gut, diese in ihrem Verhalten besser einschätzen zu können.*

© by

Anik Kuhlmann, Sparkasse Herford: *Grundsätzlich hilft auch mir das Modell der Persönlichkeitstypen in vielen Bereichen weiter. Kollegen und Kolleginnen kann ich nun besser „einordnen" und die Zusammenarbeit ist dadurch erleichtert und dementsprechend effektiver.*

Matthieas Stengel, Fördesparkasse: *Das fachliche Know How wird mittlerweile im Hause immer mehr geschätzt. Dadurch haben sich weitere Trainings in anderen Vertriebseinheiten der Förde Sparkasse ergeben. Wir führen in Filialen teilweise mobile Outboundtrainings durch und erstellen auch Trainingskonzepte für andere Gruppen im Hause, die wir begleiten.*

Stefan Grützmacher, Sparkasse Solingen: *Bei der Übernahme der Teamleitung des KSC im Oktober 2022 war ich unter anderem durch die Aufgabe als Trainer vom Team direkt in meiner neuen Funktion akzeptiert. Dies hat mir die Übernahme der Führungsposition erleichtert, auch wenn ich aus dem Team heraus diese übernommen habe (dies kann normalerweise Reibungspunkte mit sich bringen).*

Michael Miller, Sparkasse an der Lippe: *Ein schöner Nebeneffekt ist, dass sich der Erfolg meiner Mitarbeiter:innen rumspricht und ich für die ein oder andere In-House-Schulung angefragt werde.*

Franco Mazza. Kreissparkasse Waiblingen: *Die Ausbildung zum Vertriebsbegleiter hatte auch über das eigentliche Training hinaus spürbare positive Effekte auf andere Bereiche meiner beruflichen Tätigkeit. Besonders nützlich hat sich die Stärkung meiner Kommunikationskompetenz erwiesen – sei es in Mitarbeitergesprächen, Coachings oder in der täglichen Führungspraxis. Ich gehe strukturierter, klarer und zugleich empathischer in Gespräche. Das hat die Qualität meiner Rückmeldungen deutlich verbessert und hilft mir, auch in schwierigen Gesprächssituationen konstruktiv und lösungsorientiert zu bleiben. Ein weiterer Nebeneffekt war die Reflexion meines eigenen Führungsverhaltens. Die Ausbildung hat mir Impulse gegeben, mein eigenes Handeln bewusster zu steuern und stärker auf die Wirkung im Team zu achten. Ich nehme heute eine aktivere Rolle als Begleiter der Entwicklung meiner Mitarbeitenden ein – nicht nur im Vertrieb, sondern auch in der persönlichen Weiterentwicklung.*

Peter Gesser: Welche Ausbildungselemente kannst Du in Deiner Trainings-Praxis besonders gut umsetzen? Wo liegt jeweils der konkrete Nutzen für Dich und Deine Mitarbeiter?

Christian vom Hofe, Sparkasse Lüdenscheid: *Der Einsatz des Trainingsbogens hat nach den inhaltlichen Änderungen einen hohen Stellenwert bekommen. Er hilft mir dabei, auf Beobachtungen aufzubauen, Hilfestellungen für die Praxis zu vereinbaren und an vorangegangene Trainings anzuknüpfen. Auch der Mitarbeiter weiß genau, woran er ist, welche Vereinbarung wir zur Praxisverbesserung getroffen haben und woran er bis zum nächsten Training arbeiten sollte.*

Anik Kuhlmann, Sparkasse Herford: *Für mich ist ist der Einsatz von Beobachtungs- und Feedbackbögen besonders hilfreich. Der konkrete Nutzen ist, dass ich durch die Bögen alle Aspekte berücksichtigen und in der Regel nichts vergessen kann. Das sich anschließende Festlegen von Zielen und Maßnahmen macht das Training verbindlicher. Zudem erleichtert dies die Regelmäßigkeit von Training, da ich ganz konkret an die vorherigen Trainingsinhalte anknüpfen kann.*

© by

Aber auch die Ansätze des persolog®-Modells und die Checklisten hierzu sind in der Praxis gut einsetzbar. Die Möglichkeit, die Verhaltensstile meiner Trainees zu (er)kennen, erleichtert das Training enorm. Ich weiß nun, wie ich beispielsweise mit einer eher dominanten Kollegin effektiver arbeiten kann und wie mit einer eher gewissenhaften Kollegin.

Matthieas Stengel, Fördesparkasse: *Die Nutzung des Persönlichkeitsprofils begeistert viele Kollegen. Es bildet sich ein gutes Fundament des Vertrauens und die Trainingsmaßnahmen werden effizienter. Des Weiteren ist besonders der nachhaltige Umgang mit den positiven Formulierungen gut umsetzbar, weil dieser Bereich sehr praxisnah ist.*

Stefan Grützmacher, Sparkasse Solingen: *Nein-Formulierungen und Konjunktivnutzung sind weiterhin ein präsentes Thema. Es ist eine Verbesserung zu erkennen, allerdings ist dies immer wieder zu trainieren. Mitarbeitende, welche hierauf achten, schildern, dass die Kundengespräche dadurch kürzer, verständlicher und positiver sind. Der Nutzen wird hier selbst schnell erkannt.*

Michael Miller, Sparkasse an der Lippe: *Auch hier möchte ich nochmal das persolog®-Modell nennen. Es hilft sowohl mir dabei, meine Mitarbeiter:innen besser einzuschätzen als auch meinen Mitarbeiter:innen dabei, sich besser auf sich und die Team-Kolleg:innen einzustellen.*

Franco Mazza. Kreissparkasse Waiblingen: *In meiner Trainingspraxis konnte ich insbesondere zwei zentrale Ausbildungselemente erfolgreich umsetzen: zielgerichtete Gesprächssteuerung und aktivierende Trainingsmethoden. Die strukturierte Gesprächssteuerung – z. B. durch gezieltes Fragen, Zusammenfassen und Spiegeln – hat mir geholfen, sowohl in Einzelcoachings als auch in Gruppenformaten deutlich mehr Klarheit und Fokus zu schaffen. Für mich bedeutet das: weniger Umwege, mehr Wirksamkeit im Training. Für meine Mitarbeitenden bedeutet es: sie fühlen sich besser verstanden, gezielter abgeholt und nehmen konkretere Impulse mit in den Alltag. Ein weiteres sehr praxisnahes Element war der Einsatz von aktivierenden Methoden, die auf Beteiligung, Reflexion und Eigenverantwortung setzen – wie z. B. kurze Praxisübungen, Feedbackrunden oder kollegiale Fallbesprechungen. Diese Formate haben sich in meinen Trainings als besonders wertvoll erwiesen, weil sie die Teilnehmenden stärker einbinden und zur aktiven Auseinandersetzung mit dem Vertriebsalltag anregen. So entsteht ein echter Transfer in die Praxis. Für mich persönlich liegt der Nutzen in der höheren Trainingsqualität und der positiven Resonanz der Teilnehmenden – für meine Mitarbeitenden im stärkeren Praxisbezug, mehr Motivation und spürbaren Fortschritten im Gesprächsverhalten.*

© by

GESSER.BIZ
Spezialist für mediale Kommunikation und Selbstmanagement

Unternehmen GESSER.biz



GESSER.biz ist einer der führenden Trainingsanbieter in der Sparkassen-Finanzgruppe. Seit nahezu 30 Jahren steht dabei der Themenschwerpunkt mediale Kommunikation im Fokus.

Die Maßnahmen im zertifizierten Trainingsprogramm Train the Trainer werden von Peter Gesser durchgeführt. Projektbezogen setzen wir zudem weitere externe Trainer (in der Regel Fach- und Führungskräfte aus Sparkassen) ein. Alle Trainer verfügen über langjährige praktische Erfahrungen im Sparkassenvertrieb und sind als Trainer und Coaches qualifiziert ausgebildet.

Eine komplette Referenzliste – auch zu anderen Themen – finden Sie in stets aktueller Form auf unseren Web-Seiten.

- Sparkasse Aachen – Kommunikations-Center
- Sparkasse Attendorn-Lennestadt-Kirchhundem (WPV)
- Sparkasse Berlin
- Sparkasse Bielefeld
- Kreissparkasse Bitburg-Prüm
- Kreissparkasse Börde
- Sparkasse Bremen AG
- Sparkasse Celle
- Sparkasse Dortmund
- Sparkasse Dinslaken-Voerde-Hünxe
- Kreissparkasse Düsseldorf
- Sparkasse Emsdetten-Ochtrup (WPV)
- Sparkasse Emsland
- Sparkasse Ennepetal-Breckerfeld (WPV)
- Kreissparkasse Euskirchen
- Fördesparkasse
- Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau
- Sparkasse Freising
- Sparkasse Fürstenfeldbruck
- Sparkasse Gelsenkirchen
- Sparkasse Gladbeck
- Kreissparkasse Göppingen
- Sparkasse Gütersloh-Rietberg
- Sparkasse Hamm (WPV)
- Sparkasse Hannover
- Sparkasse Hann. Münden
- Sparkasse Harburg-Buxtehude
- Sparkasse Hemer-Menden
- Sparkasse Herford
- Sparkasse Hilden-Ratingen-Velbert
- Sparkasse Hochsauerland
- Sparkasse Höxter (WPV)
- Sparkasse Iserlohn
- Städtische Sparkasse Kamen (WPV)
- Sparkasse Kierspe-Meinerzhagen (WPV)
- Sparkasse Koblenz
- Sparkasse Krefeld
- Sparkasse Lörrach-Rheinfelden
- Sparkasse Landshut
- Sparkasse an der Lippe
- Sparkasse Lüdenscheid
- Sparkasse MagdeBurg
- Sparkasse Marburg-Biedenkopf
- Vereinigte Sparkasse im Märkischen Kreis
- Sparkasse Merzig-Wadern
- Sparkasse Minden-Lübbecke (WPV)
- Mittelbrandenburgische Sparkasse in Potsdam
- Sparkasse Mittelthüringen
- Sparkasse Münsterland-Ost (WPV)
- Kreissparkasse Northeim
- Sparkasse Oberhessen
- Sparkasse Olpe (WPV)
- Sparkasse Osnabrück
- Sparkasse Rhein-Hunsrück
- Sparkasse Salem-Heiligenberg
- Sparkasse Schwäbisch-Hall – Crailsheim
- Sparkasse Solingen
- Kreissparkasse Stade
- Kreissparkasse Steinfurt
- Sparkasse Südholstein
- Sparkasse Tauberfranken
- Sparkasse Trier
- Sparkasse Uelzen-Lüchow-Dannenberg
- Sparkasse Vest Recklinghausen (WPV)
- Kreissparkasse Vulkaneifel
- Sparkasse Waldeck-Frankenberg
- Stadtsparkasse Wermelskirchen
- Verbandssparkasse Wesel
- Sparkasse Westholstein
- Sparkasse Westmünsterland
- Sparkasse Wittgenstein
- Bayerncard Service München
- Westfälische Provinzial Versicherungen Münster
- Finanz Informatik Münster
- LBS Nord
- LBS Saar

© by

Preise und Anmeldung

Abrechnung MwSt.-frei über die Sparkassenakademien (ausgenommen sind die Trainingsmaterialien).

Die aktuellen Preise für die einzelnen Bausteine und Ihre Anmeldung können Sie den Internetseiten der Sparkassenakademie NRW entnehmen: Angebotsnummer 15.719.

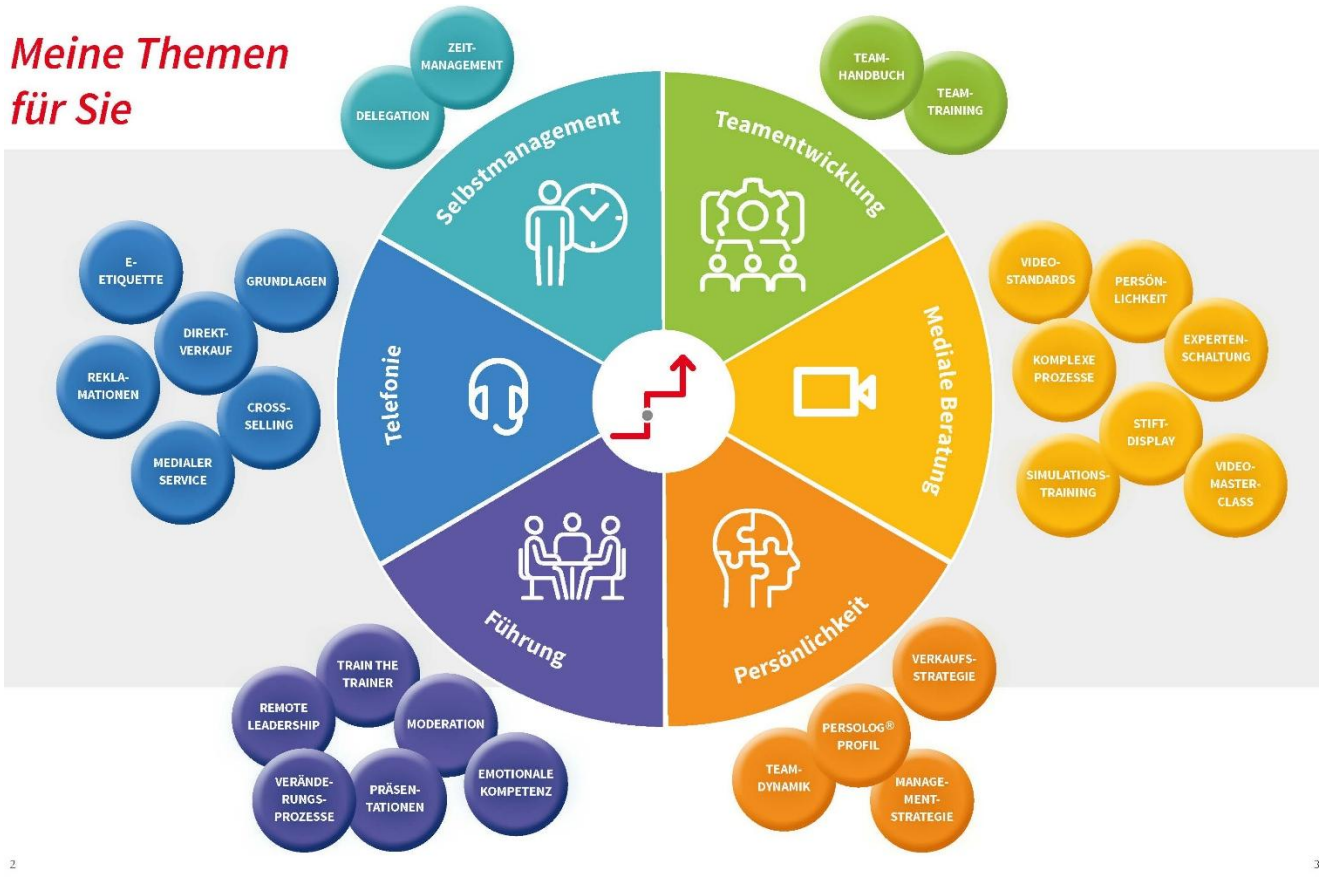
Für die Sparkassenakademie Baden-Württemberg finden Sie das Seminarangebot unter dem Suchbegriff „Train the trainer Telefonie und Videoberatung".

Hinweis: Mit dem Lehrgang im Jahr 2024 wurde das Angebot von der Sparkassenakademie NRW als Zertifikatslehrgang mit einer Lernerfolgskontrolle ausgestaltet. Die Bausteine können von den Teilnehmern aus methodischen Gründen nur zusammenhängend belegt werden. Nach erfolgreichem Abschluss erhält der Teilnehmer ein Zertifikat.

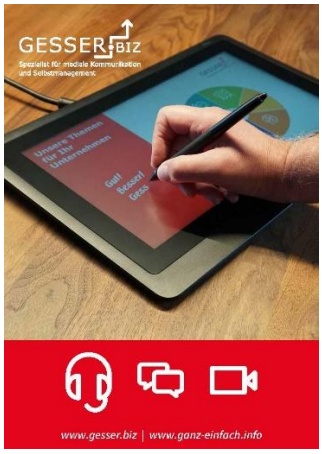
© by

GESSER.BIZ
Spezialist für mediale Kommunikation und Selbstmanagement

Leistungsspektrum GESSER.biz



Mehr Infos im Factsheet GESSER.biz GmbH



Download Link:

https://www.gesser.biz/assets/downloads/w7e431e11171400177792b3d2214a9ae/gesser_biz_factsheet-rgemen-und-methoden.pdf

© by

Kontakt

Ich freue mich auf den Kontakt mit Ihnen.

Peter Gesser

GESSER.biz GmbH
Spezialist für mediale Kommunikation und Selbstmanagement

Peter Gesser
Lucas-Cranach-Str. 29
45768 Marl
+49 2365 518104
+49 172 2813368

peter.gesser@gesser.biz
www.gesser.biz | www.ganz-einfach.info

www.gesser.biz

VCF Peter Gesser



Um die Lesefreundlichkeit des Textes zu verbessern, wird an einigen Stellen bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern ausschließlich die männliche Form verwendet. Im Sinne der Gleichbehandlung gelten entsprechende Begriffe grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform beinhaltet also keine Wertung, sondern hat lediglich redaktionelle Gründe.

© by