

TeamCaptain

Führungs-Grundausbildung für Team-/ Bankstellenleiter

Zielgruppe:

Bankstellenleiter
Gruppenleiter

Überdies steht dieser Führungslehrgang allen Raiffeisenbanken als ‚In-House Lehrgang‘ (min. 8 Teilnehmer) zur Verfügung, um interne Schwerpunkte bei der Weiterbildung von Teamleitern, die schon länger diese Position bekleiden, zu setzen.

Voraussetzungen:

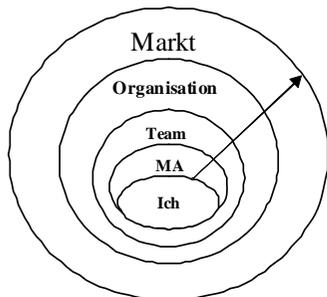
+/- 12 Monate in der neuen Führungsposition; jedenfalls fix designiert
Abgeschlossene Grundausbildung
Mindestens 3 Jahre erfolgreiche Tätigkeit als Kundenberater bzw. Fachreferent
Entwicklungsgespräch mit Geschäftsleiter

Ziele:

Der Teilnehmer

- ist fähig, den Übergang in die neue Führungsrolle pro-aktiv zu gestalten
- kennt die wichtigsten Führungswerkzeuge
- kann Bankstrategien für Mitarbeiter ‚übersetzen‘ und das Team motivieren
- kann die Bank nach außen vertreten

Die Lehrgangsinhalte sind in 5 Themenkreise gegliedert; diese entsprechen den Anforderungen einer Bankstellen- bzw. Teamleiter-Position in der Raiffeisenbank (Berufsbild).



5 Themenkreise:

- Ich in meiner neuen Führungs-Rolle
‚Selbstbewusste, authentische Führungskraft‘
- Ich als Vorgesetzter von Mitarbeitern
‚Aus Mitarbeitern Leistungsträger machen‘
- Ich als Captain eines Teams
‚Motivierte Teams – auch in Zeiten der Veränderung‘
- Ich & meine Bankstelle als Teil der Raiffeisen-Bank
‚Effektive Strategie-Umsetzung‘
- Ich & Konflikte
‚Klarheit: Was ist ein Konflikt?‘

Kernelemente des Programms - so findet Lernen statt:

- Zertifizierung durch *kontinuierliche Leistungsnachweise* während der Ausbildung (Zielvereinbarungsgespräch, öffentliche Rede, „Meisterstück“, Hearing).
- Nutzung eines *Patenkonzepts*, um laufende Unterstützung der Teilnehmer zu gewährleisten und die Umsetzung der Trainingsinhalte ins Unternehmen zu optimieren. Paten sind grundsätzlich der direkte Vorgesetzte (Geschäftsleiter, SGF-Leiter, Abteilungsleiter) des Teilnehmers. Die Paten werden in einer eigenen Veranstaltung über den Lehrgang informiert und auf ihre Rolle vorbereitet.

Inhalte:

Modul 1: Ich in meiner neuen Führungs-Rolle (2 Tage)

- Meine Rolle als Führungskraft – was bedeutet das?
- Welche Rollen muss ich einnehmen und welches Verhalten folgt daraus?
- Positionswechsel - Die ersten 100 Tage erfolgreich gestalten – wie gelingt das?
- Entscheiden - Entscheidungen treffen und umsetzen oder revidieren – geht das?
- Persönlichkeit - Führungsarbeit und Persönlichkeitstypen
- Selbstmanagement - Selbstorganisation/-steuerung

Modul 2: Ich als Vorgesetzter von Mitarbeitern (3 Tage)

- Kompetenzen der Gesprächsführung - Werkzeuge der erfolgreichen Kommunikation
- Mitarbeitergespräch - Leitfaden und Instrumente
- Klartext reden - kritische Gesprächssituationen, Intensivtraining
- Visions- und Strategieentwicklung - Schritte und Leitfaden

Modul 3: Ich und meine Bankstelle als Teil der Raiffeisenbank (2 Tage)

- Raiffeisenstrategie - Strategie als Rahmenbedingung kennen lernen und Handlungspläne für die Bankstelle ableiten
- Steuerungsgrößen - Relevante Informationsquellen nutzen und Zusammenhänge der Steuerungsgrößen erkennen
- Planungsprozess - Verständnis der eigenen Rolle bei der Planung, Vereinbarung von Zielen für die Bankstelle und Operationalisierung bis auf Ebene der Mitarbeiter
- Bankstellensteuerung - Verantwortung im Steuerungsprozess wahrnehmen und ergebnisorientierte Entscheidungen treffen
- Wichtige Stellhebel im Vertrieb – Steuerung des vertrieblichen Erfolgs in meiner Bankstelle
- Führung im Vertrieb – mit Vertriebsbesprechungen Mitarbeiter fordern und fördern

Modul 4: Ich als Captain eines Teams – auch in Zeiten der Veränderung (2 Tage)

- Teamphasen und Dynamiken im Team erkennen
- Führungsverhalten reflektieren
- Delegieren – motivieren – Anweisungen geben
- Die persönliche Rolle als Leader in Change Prozessen - Aufgaben von Führung in Veränderungsprozessen
- Reflexion des eigenen Umgangs mit Veränderungen
- Konfliktmanagement - Vermittlung und Diagnostik in Konflikten

Modul 5: Ich und Konflikte (2 Tage)

- Klarheit: Was ist ein Konflikt?
- Erkennen des eigenen Konfliktverhaltens und der Kultur zu Konflikten in der Organisation
- Professionelles Verhalten in Konfliktsituationen
- Grenzen erkennen

Hearing (1 Tag)

- Präsentation des Meisterstücks vor Paten und interessierten Zuhörern

Leistungsnachweis und Zertifizierung des Lehrganges:

- Als „Meisterstück“ sind eine Vision für die Bankstelle und das Team inklusive Umsetzungspläne zu entwickeln. Arbeitstitel: „Meine nächsten 12 Monate als Bankstellen-Leiter“
- Zielvereinbarungsgespräch (Beurteilung in Modul 2)
- Öffentliche Rede als Vertreter der örtlichen Raiffeisen-Bankstelle (Beurteilung in Modul 5)
- Zertifizierung bei positiver Beurteilung aller Werkstücke und erfolgreichem Hearing.

Referenten:

Mag. Judith Sattlberger-Huber (Partners4)
Fachexperten der MODAL
Fachexperten der Raiffeisen Bankengruppe

Dauer:

11 Tage, 08:00 – 18:00 Uhr

Jedes Modul beginnt am ersten Tag um 9:00 Uhr und endet am letzten Tag um 18:00 Uhr.

Die Nächtigung im Seminarhotel wird erwartet, um flexible Abendeinheiten zu ermöglichen.

Der Hearing-Tag beginnt um 09:00 Uhr und endet um 17:00 Uhr.