

Jürgen Weimann®

Impulsletter 07 / 2023

Bitte klicken Sie hier, falls der Impulsletter nicht richtig angezeigt werden kann.

Liebe Leserin, lieber Leser,

gerade noch rechtzeitig erreicht Sie dieser Impulsletter. Fast wäre es zu einer erstmaligen Pause in den letzten sieben Jahren gekommen. Ich hoffe, Sie warten schon sehnsüchtig auf den neuen Impuls und haben den Juli-Letter vermisst.

Nach der Urlaubszeit steht die Zeit der Strategieklausuren bevor, es werden die strategischen Ziele für 2024 definiert. Sicher wird dort auch bei Ihnen über den Vertrieb gesprochen. Aus diesem Grund widme ich diesen Impulsletter dem Vertrieb. Apropos, falls Sie sich am am **31.08. von 14-17 Uhr** in einem virtuellen Impulsworkshop mit dem Zielsystem der Zukunft intensiv auseinandersetzen möchten: Es gibt noch EINEN Platz! Schnell sein lohnt sich also: [Hier finden Sie nähere Infos und können sich anmelden](#). Gleichzeitig können Sie sich auf die Warteliste setzen lassen, falls sich noch kurzfristige Chancen ergeben.

Für alle Rückkehrer aus dem Sommerurlaub wünsche ich einen wunderbaren Start, für alle anderen die schönste Sommerzeit.

Herzlichst,

Ihr

Jürgen Weimann

PS: Ihnen gefällt, was Sie hier lesen? Dann leiten Sie diesen Impulsletter

Sinkende Erträge und steigende Kosten machen vielen Vorstandinnen und Vorständen zurecht Sorgen. Es ist schlicht eine betriebswirtschaftliche Notwendigkeit, Kundinnen und Kunden durch eine deutlich wirkungsvollere Kundenbetreuung zu begeistern und so die Erträge zu steigern. Veränderungen der Vertriebskonzeption lösen sowohl auf Seiten der Sparkasse als auch auf Kundenseite Irritationen aus. Mitarbeitende dürfen sich an neue Abläufe gewöhnen, vielleicht einen neuen Arbeitsort, eine neue Führungskraft; Kundinnen und Kunden an einen neuen Ansprechpartner. Es braucht Zeit, dies zu verinnerlichen und so auch wirklich die gewünschten Ertragseffekte zu erzielen. Zunächst lähmt es die Vertriebsleistung, da es den betrieblichen Fokus erst einmal nicht auf diese lenkt, sondern auf die eigene Verwaltung. Daher sollten Sie sich trotz der guten und ganzheitlichen Ideen aus zentralen Konzepten immer fragen: Welche Form der Umsetzung hat für mein Institut den größten Effekt? Manchmal kann es eine Komplettumsetzung sein, in den meisten Fällen ist es aber vor allem eine iterative Fortentwicklung.

#TERMINE

Vertriebssteuerung: Ziel- und Leistungsanreizsysteme neu gedacht

Lassen Sie und gemeinsam diskutieren: Wie sieht das Ziel- und Leistungsanreizsystem der Zukunft auf? Wie können bestehende Systematiken vereinfacht werden? Was bedeutet das für das Vertriebsmanagement und die Führungskräfte?

Zielgruppe: VertriebsmanagerInnen & VertriebsleiterInnen

31.08. von 14-18 Uhr - Ticket kaufen

#podcast

Künstliche Intelligenz - Ein Gespräch mit Frank Thelen

Hier anhören

Wie tickt die Generation Z und was bedeutet das für die Sparkasse? - Gespräch mit Thorsten Bambey vom S-Hub

Hier anhören



Copyright © 2023 JürgenWeimann.Consulting GmbH, All rights reserved.

Sie bekommen diese Email, da Sie sich auf [juergenweimann.com](https://www.juergenweimann.com) registriert haben.

Impressum:

JürgenWeimann.Consulting GmbH - Spinnereiinsel 3D - 83059 Kolbermoor

Registergericht Traunstein - HRB 30958.

Geschäftsführer: Prof. Dr. Jürgen Weimann

Umsatzsteuer-ID DE333347160 - +49 - 176 - 61 01 68 62

Verantwortlich für den Inhalt nach §55 Abs. 2 RSTV:

Prof. Dr. Jürgen Weimann

Disclaimer:

Es wird keinerlei Haftung für Übermittlungsfehler, Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben übernommen. Die Nennung von Produkten anderer Hersteller oder Anbieter dient ausschließlich zur Information und stellt keinen Warenzeichenmissbrauch dar. Hinsichtlich der Auswahl, Leistung oder Anwendung dieser Produkte oder Dienstleistungen wird keinerlei Gewähr übernommen.

Sie möchten Ihre Daten aktualisieren oder den Impulsletter künftig nicht mehr erhalten?

[Daten aktualisieren](#) oder [vom Newsletter abmelden](#)

