



der
buerler
weg

Unsere Vision

Wir sind einzigartig!

#nachhaltig

#genossenschaftlich

#erfolgreich


der buehler weg

Daniele Roll

Jahrgang 1974, verheiratet

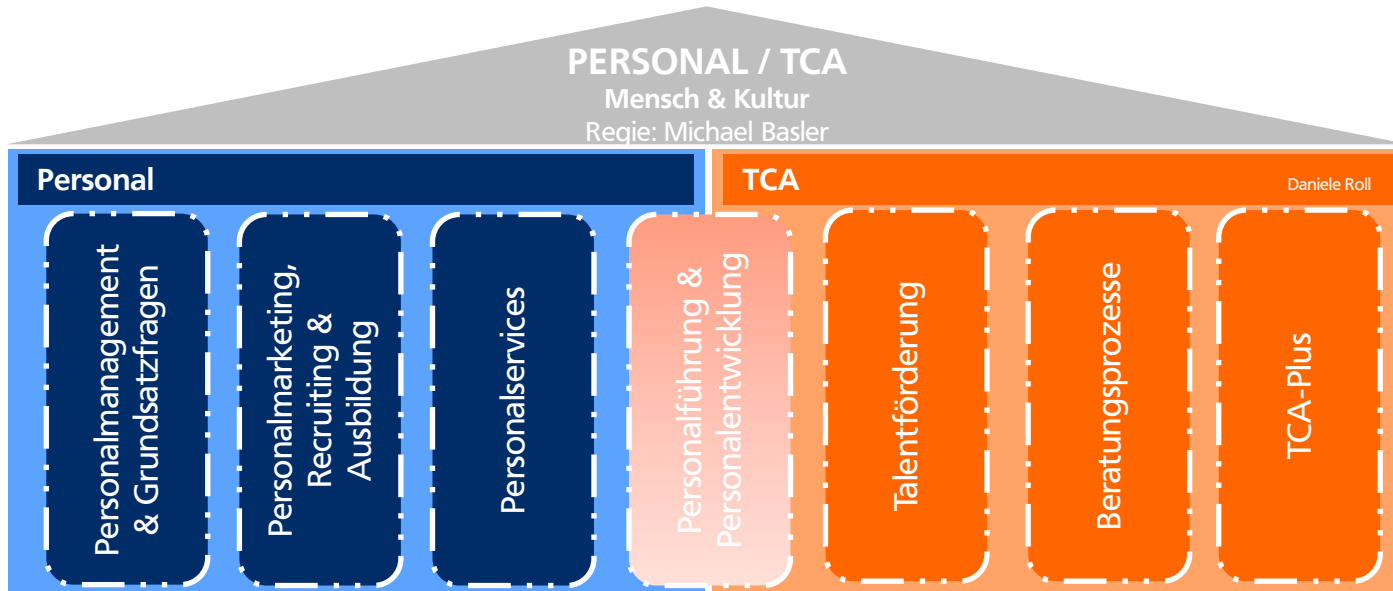
...über 33 Jahre Berufserfahrung

- **Training & Coaching Akademie**
Volksbank Bühl seit 2008
- **Projekt- und Produktmanagement**
Finanz Informatik GmbH
- **Privatkundenberatung**
Sparkasse Gaggenau-Kuppenheim
- **Bankkauffrau**
Sparkasse Gaggenau-Kuppenheim
- **Bankbetriebswirtin**
Bankakademie Frankfurt

- 
- **Pädagogik der Erwachsenenbildung**
PH Freiburg – Wissenschaftliches Institut
 - **Digitales Lernen**
PH Karlsruhe- Zentrum für wissenschaftliche Weiterbildung

Personal / Training & Coaching Akademie

Mensch & Kultur



Logische Ebenen nach Robert Dilts

Orientierung in der Personalentwicklung



Traditioneller Ansatz vs. Digitaler Wandel

Die Zukunft des Vertriebs liegt in der intelligenten Verbindung beider Welten

Traditionelles Banking

Persönliche Beratung,
und bewährte Prozesse



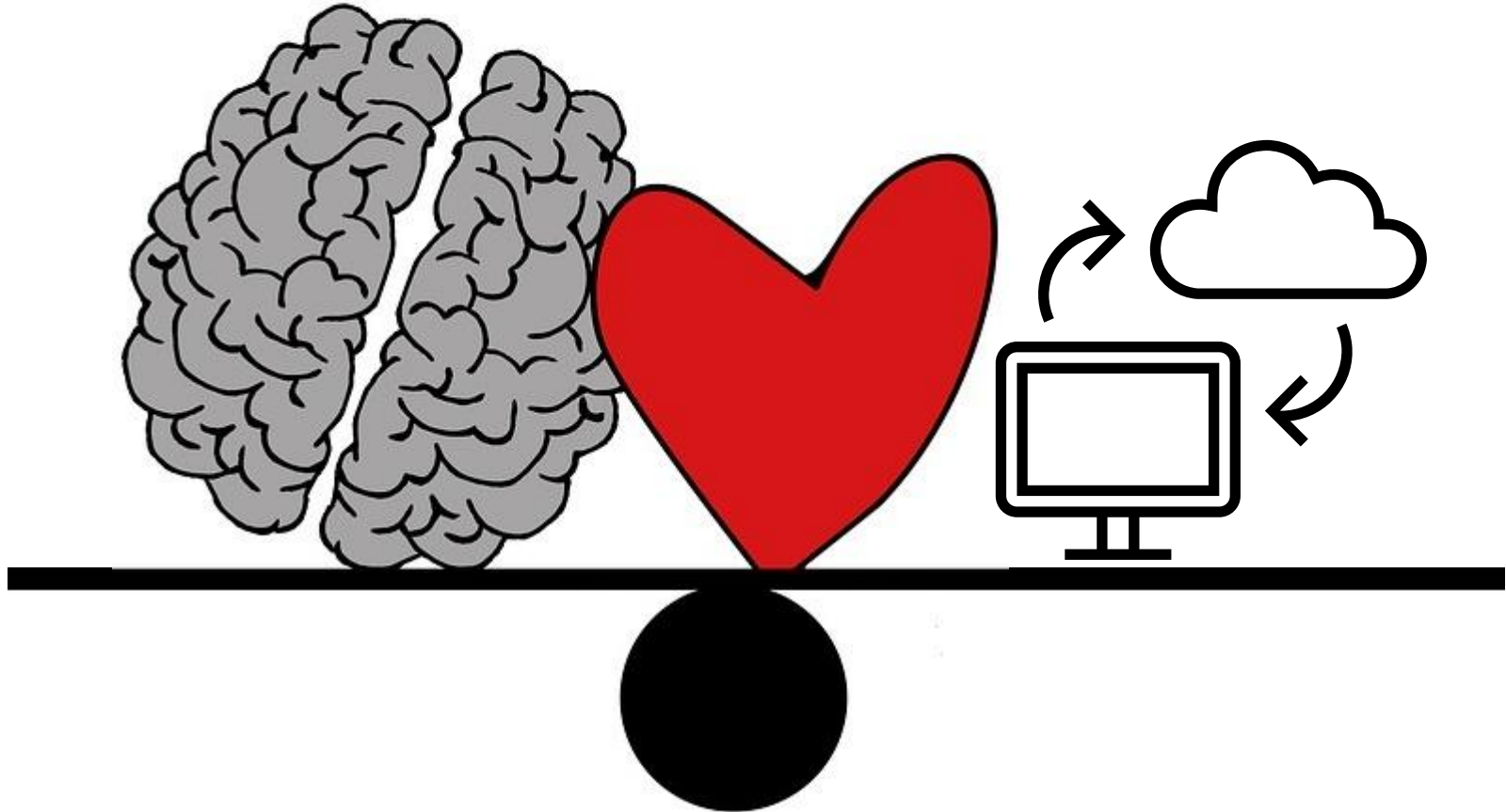
Digitaler Wandel

Digitale Kanäle, Automatisierung
und datengetriebener Vertrieb



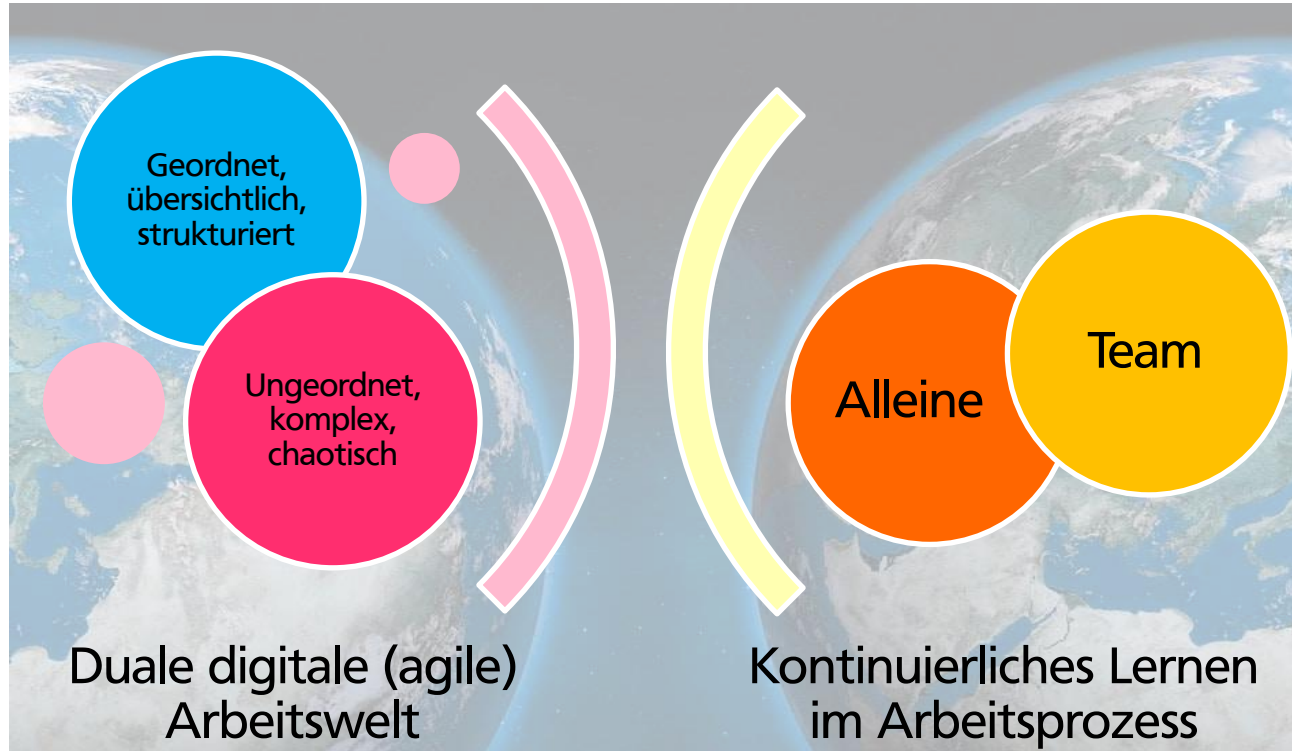
Menschliche Expertise

Empathie, Erfahrung und Intuition bleiben unverzichtbar



Lernen in der Organisation

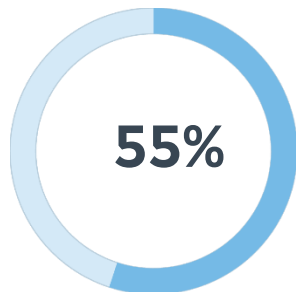
Verschiedene Perspektiven der Arbeits- und Lernwelt





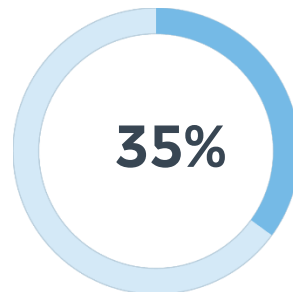
Informelles Lernen

- Learning on the job
- Training on the job
- Coaching on the job

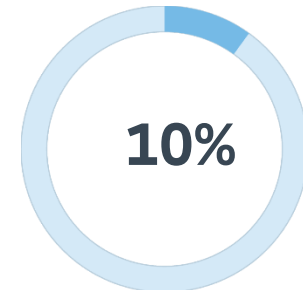


Soziales Lernen

- Talentschmiede
- Zukunftsberatung
- Vertriebstraining

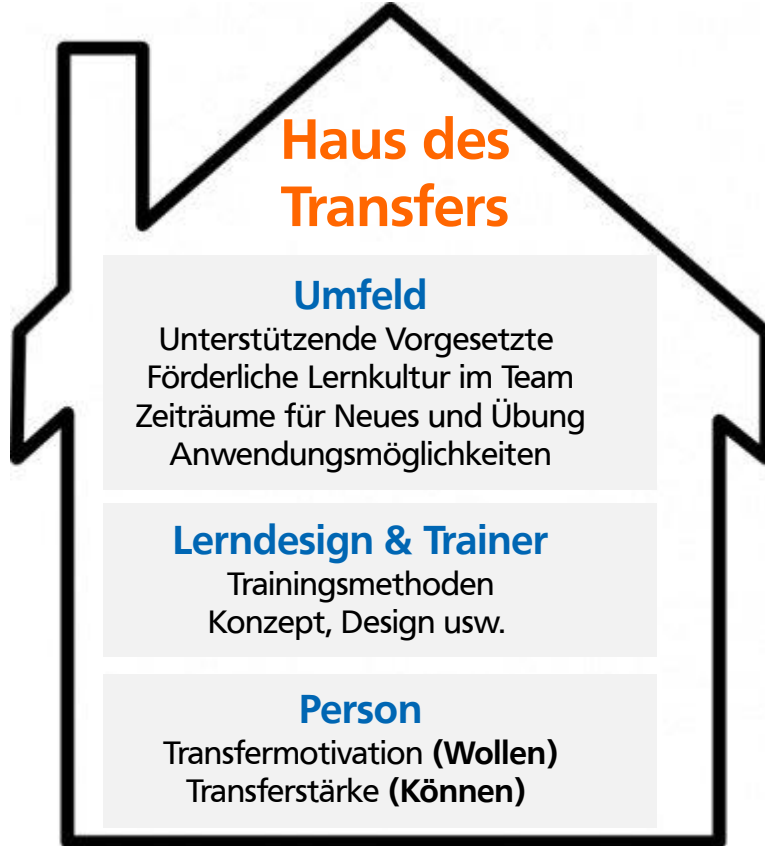


Formelles Lernen



Lernen in der Organisation

Gelerntes in die Praxis transferieren



Neue Ausrichtung der Personalentwicklung

Führungskraft als Entwicklungsbegleiter

Rolle der Führungskraft

Entwicklungsbegleiter

- ✓ **Architekt von Lernumgebungen**
- ✓ **Ermöglicher von Austausch**
- ✓ **Brückenbauer zwischen Mensch und Technologie**

Moderne Vertriebsführung schafft die Rahmenbedingungen, unter denen Vertriebsmitarbeiter kontinuierlich in der agilen Arbeitswelt wachsen können.



Rolle der Führungskraft

Die moderne Vertriebsführung



Lernräume schaffen

Zeit und Gelegenheiten für informelles und soziales Lernen aktiv einplanen und schützen.



Austausch fördern

Plattformen und Formate etablieren, in denen Best Practices geteilt und diskutiert werden können.



Transfer begleiten

Durch Coaching on the Job sicherstellen, dass Gelerntes konsequent in die Praxis übertragen wird.



Digitale Tools integrieren

Technologie sinnvoll einsetzen, um Vertrieb zu unterstützen – nicht um Menschen zu ersetzen.

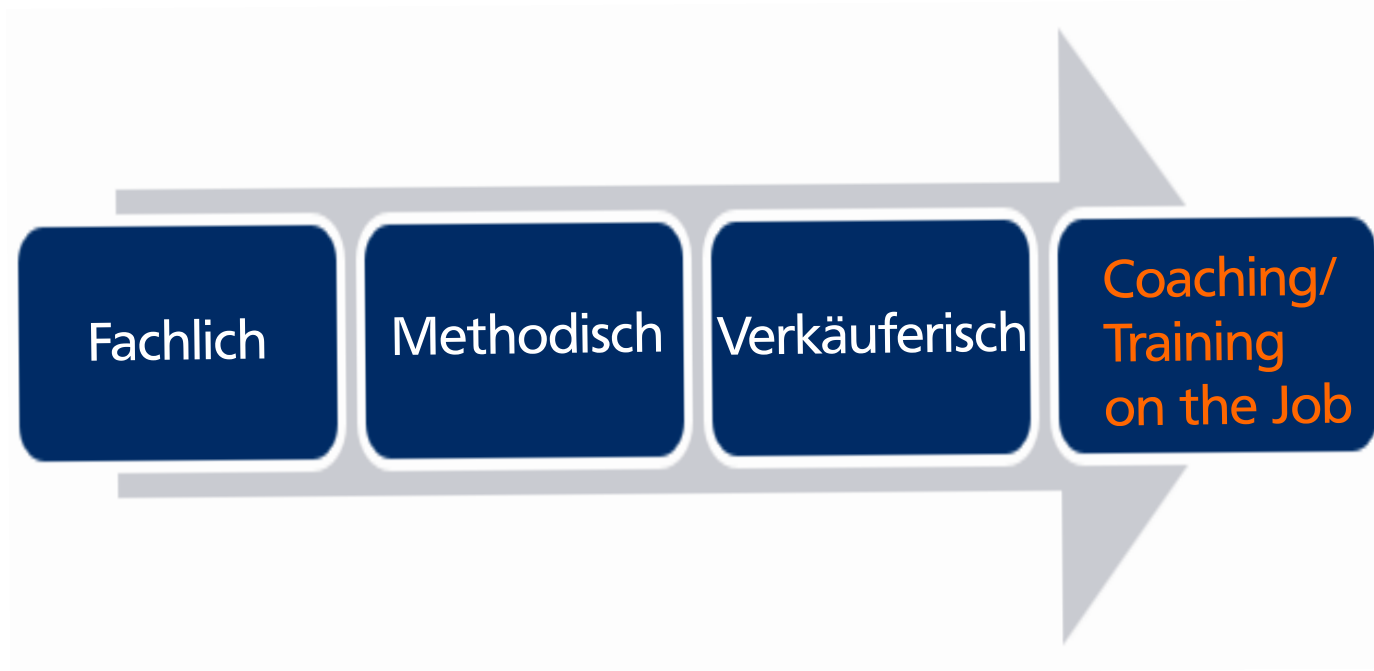
Logische Ebenen nach Robert Dilts

Orientierung in der Personalentwicklung



Personalentwicklung

Praktische Umsetzung



Logische Ebenen nach Robert Dilts

Orientierung in der Personalentwicklung

