



Informationsforum am 26. September 2007

“Neue Vertriebschancen durch die Genderperspektive“



**„Frischer Wind für Vertriebsaktivitäten“**

...lautet die Zielsetzung unseres Informationsforums, das berlinconcept gemeinsam mit der Nassauischen Sparkasse für die Sparkassen des Sparkassen- und Giroverbandes Hessen-Thüringen (SGVHT) am 26. September 2007 veranstaltet.

Mit innovativen Lösungen und einer erweiterten Perspektive präsentieren wir Wege, wie Sie einerseits dem zunehmenden Druck und den aggressiver werdenden Aktivitäten der Mitbewerber begegnen und andererseits im selben Handstreich Ihre Wirkung in der Öffentlichkeit und die Zufriedenheit Ihrer Kundinnen und Kunden steigern können.

Wir würden uns freuen, wenn unsere Ideen auch in allen anderen Verbandsgebieten Schule machen würden und somit ein wesentlicher Schritt getan wird, die Marktposition der Institute der Sparkassenorganisation zu stärken.

Wenn wir auch Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihren Anruf.

Mit freundlichen Grüßen

Thorsten van Walsem  
berlinconcept

## Agenda zum Informationsforum „Neue Vertriebschancen durch die Genderperspektive“

### Zielgruppe:

Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Abteilungen Vertrieb, Personal, Marketing sowie die Gleichstellungsbeauftragten

### Termin:

Mittwoch, 26. September 2007  
Nassauische Sparkasse  
Karl-Bosch-Str. 10  
65203 Wiesbaden

### Teilnahmegebühren:

Keine

### Organisation und Durchführung:

Angela Obst  
Nassauische Sparkasse  
Karl-Bosch-Straße 10  
65203 Wiesbaden  
0611 / 36 40 08 – 01  
angela.obst@naspa.de

Thorsten van Walsem  
berlinconcept  
Fußbachstraße 30  
41844 Wegberg  
0 24 34 / 99 33 99  
thorsten.van.walsem@berlinconcept.com

### Ab 09:30 Uhr

- Empfang und Aushändigung der Tagungsunterlagen

### 10:00 – 10:30 Uhr

- Begrüßung der Teilnehmer Vorstellung Naspa und berlinconcept ;
- Einführung: Vertriebs Erfolg durch Genderkompetenz

### 10:30 – 12:00 Uhr

- Frauen und Männer „ticken“ unterschiedlich – Nutzen Sie die wissenschaftlich begründeten Erkenntnisse zur Forcierung Ihrer Vertriebsaktivitäten.
- Gleichstellungs- und Frauenbeauftragte – Keineswegs Non-Profit-Einheiten!
- Wie gehen andere Branchen – insbesondere der Handel und Institutionen - mit dem Thema „Gender“ um und wieso sind deren Vertriebsaktivitäten so erfolgreich?

### 12:00 – 12:30 Uhr

- Mittagspause und Möglichkeit zum Austausch

### 12:30 – 14:30 Uhr

- Optimierung Ihrer Vertriebsaktivitäten –

Wieso begnügen Sie sich mit einem Bruchteil der Optionen, die Ihnen aufgrund Ihrer Informationen, Ihrer IT-Landschaft und Ihrer fachlichen Kompetenz zur Verfügung stehen?

- Zielgruppendefinition und Bedürfniserkennung – Wie Sie mit den Erkenntnissen aus der Gender-Wissenschaft bei Ihren Kunden punkten können.

### Anmeldeschluss:

**14. September 2007**

## „Neue Vertriebschancen durch die Genderperspektive“

### **Genderaspekte – Was ist das eigentlich?**

Genderaspekte beschreiben im Wesentlichen die wissenschaftlichen Erkenntnisse der Unterschiedlichkeit von Männern und Frauen in den Bereichen

- **Denken und Handeln**
- **Motivationen**
- **Intentionen**
- **Ziele**
- **Lebensplanung**
- **Lebensläufe**

Unterschiedlichkeit heißt weder besser noch schlechter – nur „Anders“.

Abseits jeglicher Klischees trägt die Gender-Wissenschaft in erheblichem Maße dazu bei, eine Gleichstellung der Geschlechter zu erzielen, wobei wir deutlich herausstellen wollen, dass dieser Prozess für beide Geschlechter ausschließlich Vorteile birgt.

Welche Vorteile, fragen Sie ganz zurecht?

Die Genderperspektive unterstützt Sie geschlechterspezifische Handlungen, Situationen und Orientierungen zu verstehen und Missverständnisse in Aktion und Kommunikation zu vermeiden.

Mit dem Genderblick eröffnen sich in allen Organisationseinheiten und bei allen Aktivitäten Ihres Unternehmens neue Chancen.

Die übliche „Männersicht“ soll nicht durch die „Frauensicht“ ersetzt werden.

Die Ergänzung und das gegenseitige Verstehen zum produktiven Miteinander ist das Ziel.