Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

82 Sparkassenfachwirt für Kundenberatung

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

82 Sparkassenfachwirt für Kundenberatung **3**

82.600 Basisseminar Privatkundenberatung (PKB) 4

82.530 Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung - Selbststudium 8

82.540 Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung - Intensivstudium 13

82.901 Vorbereitungswebinar auf die Modulprüfungen 18

D. STUDIENGÄNGE UND STUDIUM

82 Sparkassenfachwirt für Kundenberatung

82.500 - Module

Basisseminar Privatkundenberatung

Sie möchten sich sofort nach der Ausbildung oder nach Ihrer Qualifizierung Sparkassenkaufmann/-kauffrau auf erfolgreiche Beratungen mit Privatkunden vorbereiten und auch für anspruchsvolle Beratungssituationen optimal qualifizieren? Sie möchten schnell Sicherheit in Ihrem neuen Arbeitsumfeld in der Filiale gewinnen? Ihre Berufsausbildung liegt schon länger zurück. Sie haben geringe praktische Vertriebserfahrungen und möchten sich für die Privatkundenberatung qualifizieren?

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die nach erfolgter Berufsausbildung zum Bankkaufmann/zur Bankkauffrau in der Privatkundenberatung eingesetzt werden und Mitarbeiter/-innen in Servicebereichen, die zu Privatkundenberater/-innen ausgebildet werden sollen.

Das Basisseminar stellt auch eine optimale Weiterentwicklungsmöglichkeit für Absolventinnen und Absolventen des Qualifizierungslehrgangs Sparkassenkaufmann/-kauffrau (Seiteneinsteiger/-innen) dar.

IHR NUTZEN

- Mit dem Basisseminar Privatkundenberatung bereiten Sie sich praxisorientiert auf Vertriebsaufgaben im Privatkundensegment vor.
- Mit intensiven Trainings steigern Sie schnell Ihre Vertriebskompetenz in der Beratung vor Ort und in der Videoberatung - rund um das Sparkassen-Finanzkonzept
- Sie trainieren Ihre Selbstorganisations- und Kommunikationsfähigkeiten.
- Sie lernen den souveränen Umgang mit Stresssituationen.
- Sie werden sicherer, zufriedener und motivierter in Ihrem Arbeitsumfeld.
- Sie verbessern Ihre Zielerreichung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Ihre Dozent/-innen sind erfahrene Praktiker/-innen und erfolgreiche Vertriebler/-innen in Sparkassen, die ihre Erfahrungen und Expertise an Sie weiter geben.

HINWEIS(E)

Sie können das optionale Zertifikat ***Geprüfte/r Privatkundenberater/-in*** erwerben.

TERMIN(E)

2701_PKB | 02.02.2027 – 23.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

2702_PKB | 01.09.2027 – 19.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

10 Tage

PREIS

Teilnehmerpreis:	1.690,00 €
Teilnehmer Prüfungsgebühr:	300,00 €

Ihre Lernreise: Basisseminar Privatkundenberatung (PKB)

Start
GO

Kick-off Veranstaltung
1 Stunde(n)
Seminar

VAGB - Vertriebsstrategien und
2,0 Tage
Modul / Fach

KK - Konten und Karten
1 Tag
Modul / Fach

Kredite und Konsum
2,0 Stunde(n)
E-Learning

Konsumentenkredite erfolgreich verkaufen
1 Stunde(n)
E-Learning

WF - Kredite und Konsum
1 Tag
Modul / Fach

Absicherung und Vorsorge PKB
individuelle Dauer
E-Learning

RA - Absicherung und Altersvorsorge fachlich
1 Tag
Modul / Fach

AV - Absicherung und Vorsorge Training
2,0 Tage
Modul / Fach

Wertpapierwissen kompakt für Quereinsteiger -
8,0
E-Learning

Bedarfsgerechte Wertpapierkompetenz - Vermittlung
8,0 Stunde(n)
E-Learning

VB - Vermögen bilden vL und Zielsparen
1 Tag
Modul / Fach

Das Private Finanzkonzept - Grundlagen
0,5 Stunde(n)
E-Learning

Das Private Finanzkonzept souverän anwenden
0,5 Stunde(n)
E-Learning

Fiko - Intensivtraining Finanzkonzept
2,0 Tage
Modul / Fach

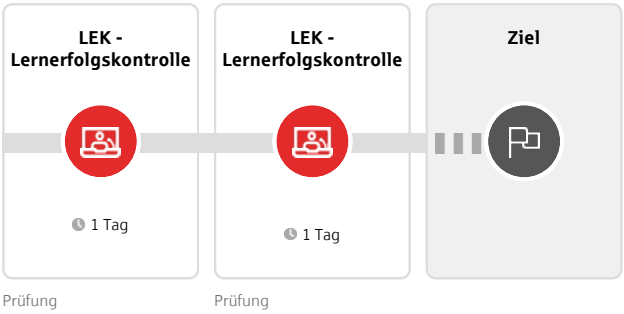
KONTAKT

ANMELDUNG

Katharina Latussek
0231 22240-721
katharina.latussek@ska.nrw

INHALTE

Martin Prinz
0231 22240-592
martin.prinz@ska.nrw


LEK - Lernerfolgskontrolle
1 Tag
Prüfung
LEK - Lernerfolgskontrolle
1 Tag
Prüfung
Ziel

Programm/Inhalt

Bausteine des Basisseminars Privatkundenberatung:

- Vertriebsstrategien und Arbeitsorganisation – Gesprächsführung und Beratungsqualität (2 Tage - Akademie vor Ort)
- Konten und Karten (1 Tag, webex)
- Kredite und Konsum (1 Tag, webex)
- Absicherung und Altersvorsorge – Fachinput (1 Tag, webex)
- Absicherung und Altersvorsorge – Training (2 Tage, webex)
- Vermögen bilden – vL und Zielsparen (1 Tag, webex)
- Intensivtraining Finanzkonzept Privatkunden (2 Tage, Akademie vor Ort)

15 Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung - Selbststudium

Mit dem Selbststudium Sparkassenfachwirt/-in erarbeiten Sie alle wesentlichen produkt- und vertriebsfachlichen Grundlagen für die Kundenberatung insbesondere in der Individualkundenberatung.

In diesem Studienabschnitt werden die Module SFW-01 bis SFW-04 absolviert. Diese sind Voraussetzung für die Module SFW-05 (Kundenberatung in der Praxis) und SFW-06a - 6c (Spezialisierung Individual-, Gewerbekunden- oder Immobilienberatung).

IHR NUTZEN

- Sie planen selbstständig Ihren Lernprozess über einen Zeitraum von ca. 6 Monaten.
- Sie lernen mit einem Mix aus digitalen Lerninstrumenten (Studientexte, Übungsaufgaben, Lernvideos).
- Sie kontaktieren Experten und erhalten schnell Antwort.
- Zu jedem Themenfeld nehmen Sie an einem zusammenfassenden Webinar teil.
- Sie schließen jedes der vier Module mit einer Modulprüfung ab.
- Sie sammeln bereits im Selbststudium 24 von 40 ECTS-Punkte und IDD-Punkte für ein ganzes Jahr (Einzelnachweis möglich).
- Sie sichern Ihre Fachkompetenz für Ihre tägliche Beratungspraxis.

VORAUSSETZUNG(EN)

Zum Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung wird zugelassen, wer

1. die Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf Bankkauffrau/-kaufmann oder die Prüfung Sparkassenkauffrau/-kaufmann oder die Prüfung in einem anderen anerkannten kaufmännischen Beruf bestanden hat,
2. bei einem Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe beschäftigt ist,
3. als Privatkundenberater/-in (VdZ) qualifiziert ist oder
4. einen vergleichbaren Kenntnisstand nachweist.

Die Qualifizierung zum/-r Privatkundenberater/-in bieten wir über die Angebotsnummer 82.600 an.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Ihre Dozentinnen und Dozenten sind erfahrene Praktiker/-innen und Expertinnen und Experten für ihr jeweiliges Themengebiet.

HINWEIS(E)

Im Buchungsprozess für das Selbststudium können Sie optional das Vorbereitungsseminar auf die Modulprüfungen (82.901) zum Preis von aktuell 180,00 € dazubuchen.

TERMIN(E)

2605_SFW_S | 09.12.2026 – 05.06.2027 | virtueller Seminarraum

2701_SFW_S | 17.03.2027 – 25.09.2027 | virtueller Seminarraum

2702_SFW_S | 14.06.2027 – 11.12.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

694 Stunden

PREIS

900,00 €

Bereits im Selbststudium können Nachweise zu 43 IDD-relevanten Weiterbildungsstunden im Modul SFW-03 Absicherung und Vorsorge erworben werden.

Im Fall eines Studienabbruchs berechnen wir pauschal 500,00 €, falls die Studienunterlagen schon digital bereit gestellt sind und der Preis noch nicht eingezogen ist. Erfolgt der Abbruch erst nach Preiseinzug (nach Kick-off Veranstaltung) bzw. nach bereits besuchten Veranstaltungen, erstatten wir pauschal 100,00 €.

Für Wiederholungsprüfungen berechnen wir gem. Preisverzeichnis der Sparkassenakademie aktuell 50,00 €/Klausur.

Anträge auf Anrechnungen werden geprüft, sofern sie vor Beginn der Qualifizierung gemeinsam mit einem Zertifikat und dem dazugehörigen Modulhandbuch eingereicht werden.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Mit der Anmeldung zum Selbststudium erhalten Sie bis spätestens zur Kick-off-Veranstaltung einen Online-Zugriff auf die digitalen Lernmaterialien. Diese stehen Ihnen online bis zum Bestehen der Modulprüfungen zur Verfügung.

KONTAKT

ANMELDUNG

Katharina Latussek
0231 22240-721
katharina.latussek@ska.nrw

INHALTE

Hasan Özdemir
0231 22240-591
hasan.oezdemir@ska.nrw

Ihre Lernreise: Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung - Selbststudium

Start

GO

Kick-off
2,0
Seminar

Zeitmanagement und Lernstrategien
2,0 Stunde(n)
E-Learning

Webinar Grundlagen der Kundenberatung
3,0
Webinar

Übungsaufgaben – Geschäftspolitik (Fach 1)
1 Stunde(n)
E-Learning

Übungsaufgaben – Payment (Fach 7)
1 Stunde(n)
E-Learning

Webinar Vermögen bilden und optimieren
3,0
Webinar

Übungsaufgaben – Recht und Steuern (Fach 2)
1 Stunde(n)
E-Learning

Übungsaufgaben – Sparen und Anlegen (Fach 3)
1 Stunde(n)
E-Learning

Webinar Absicherung und Vorsorge
3,0
Webinar

Übungsaufgaben – Absicherung (Fach 4)
1 Stunde(n)
E-Learning

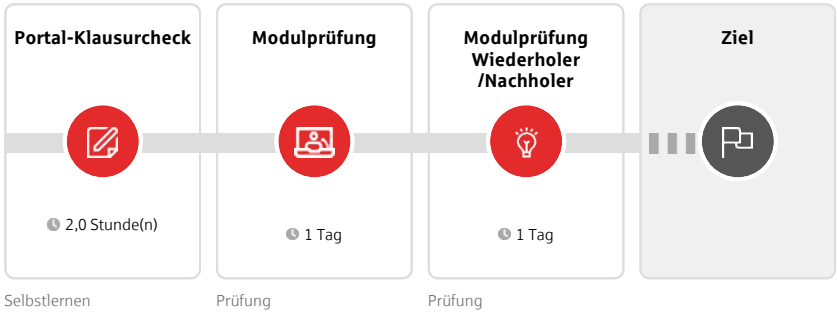
Übungsaufgaben – Altersvorsorge (Fach 5)
1 Stunde(n)
E-Learning

Webinar Konsum und Wohneigentum finanzieren
3,0
Webinar

Übungsaufgaben - Konsum und Wohneigentum
1 Stunde(n)
E-Learning

Übungsklausur - Selbststudium SFW
1 Stunde(n)
E-Learning

Vorbereitungswebinar auf die Modulprüfungen
1 Tag
Seminar


Portal-Klausurcheck
2,0 Stunde(n)
Selbstlernen
Modulprüfung
1 Tag
Prüfung
Modulprüfung Wiederholer /Nachholer
1 Tag
Prüfung
Ziel

Programm/Inhalt

Kick-Off-Veranstaltung:

- Einführung in das Studium, Studienziele, Lerninhalte, Struktur des Studiengangs/Ablauf, Hinweise zum Selbststudium, Lerntechniken, Lerngruppen

Module des Selbststudiums:

- SFW-01 Grundlagen der Kundenberatung: Grundlagen der Geschäftspolitik, Vertriebskompetenz, Service nutzen
- SFW-02 Vermögen bilden und optimieren inkl. Steuern
- SFW-03 Absicherung und Vorsorge
- SFW-04 Konsum und Wohneigentum

Zu jedem Modul wird zusätzlich zu den digitalen Lernmedien ein Webinar angeboten. Für jedes Modul stehen Übungsaufgaben zur Selbstkontrolle zur Verfügung.

Modulprüfungen:
Jedes Modul schließt mit einer 60-minütigen Modulprüfung online ab. Alle Modulprüfungen werden an einem Tag geschrieben. Das Ergebnis der Modulprüfungen fließt mit je 7,5% (in der Summe 30 %) in das Gesamtergebnis des Studiengangs ein. Jedes abgeschlossene Modul wird mit 6 ECTS-Punkten bewertet.

Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung

Vertriebliches Know-how für Allrounder: Im Modul „Kundenberatung in der Praxis" erwerben Sie grundlegende Vertriebskompetenz für alle Vertriebsbereiche einer Sparkasse - von der Individualkunden- über die Gewerbekunden- bis hin zur Immobilienberatung. Das Modul legt damit die Grundlage für Ihre Spezialisierung über die weiteren Bausteine des Studiengangs.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen und Verbundpartnern, die den nächsten Schritt auf ihrem Karriereweg in der Kundenberatung machen wollen

IHR NUTZEN

Im Modul Kundenberatung in der Praxis

- erwerben Sie grundlegende, professionelle vertriebsmethodische Kompetenz,
- erweitern und vertiefen Sie Ihr Fachwissen aus dem Selbststudium mit dem Fokus auf der Individualkundenberatung,
- lernen Sie, sich effizient auf Kundengespräche vorzubereiten,
- trainieren Sie Argumentations- und Beratungstechniken,
- verbessern Sie Ihre verkäuferischen Fähigkeiten.

In der Spezialisierung Individualkundenberatung

- lernen Sie für die Individualkundenberatung relevante volkswirtschaftliche Zusammenhänge zu beschreiben und diese in Anlagevorschläge zu integrieren,
- berücksichtigen Sie aktuelle Trends und Strategien im Investmentfondsgeschäft in Anlagevorschlägen und
- führen thematisch komplexe Anlagegespräche abschlussorientiert und reflektiert.

In der Spezialisierung Gewerbekundenberatung

- lernen Sie grundlegende betriebswirtschaftliche Aspekte im Gewerbekundenkontext zu bewerten und ihr Wissen in Kundengesprächen zu verwenden,
- schätzen Sie die Bonität von Gewerbekunden anhand gängiger Jahresabschlussunterlagen ein,
- erproben Sie, Finanzierungsformen bedarfsgerecht zu empfehlen,
- üben Sie, Gewerbekunden über den Bedarf an Versicherungen für den Geschäftsbetrieb und über Risikoabsicherung, auch für deren privates Lebensumfeld zu beraten,
- führen Sie Kundengespräche mit Gewerbekunden ganzheitlich, abschlussorientiert und reflektiert.

In der Spezialisierung Immobilienberatung

TERMIN(E)

2712_SFW_IK | 07.06.2027 – 27.07.2027 | virtueller Seminarraum

2713_SFW_IK | 05.07.2027 – 16.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

2714_SFW_IK | 23.08.2027 – 14.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

2715_SFW_IK | 01.09.2027 – 28.10.2027 | virtueller Seminarraum

2716_SFW_IK | 29.09.2027 – 24.11.2027 | virtueller Seminarraum

2717_SFW_IK | 05.10.2027 – 26.11.2027 | Sparkasse Duisburg

2718_SFW_IK | 05.10.2027 – 30.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

2719_SFW_IK_TZ | 07.10.2027 – 20.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

2720_SFW_GK | 16.11.2027 – 28.01.2028 | Sparkassenakademie NRW

2721_SFW_IK | 16.11.2027 – 01.02.2028 | Sparkassenakademie NRW

2722_SFW_IK | 22.11.2027 – 10.02.2028 | virtueller Seminarraum

- lernen Sie Finanzierungs-Modelle für eine eigengenutzte Immobilie mithilfe von Produkten der Sparkassen-Finanzgruppe sowie der KfW kennen,
- erproben Sie, die erforderliche grundpfandrechtliche Absicherung kundengerecht zu erläutern,
- erfahren Sie, wie Sie die Vorschriften der WIKR innerhalb des Finanzierungsprozesses berücksichtigen und einhalten sowie steuer- und erbrechtliche Aspekte in die Beratung integrieren können,
- erarbeiten Sie Möglichkeiten, ein Bau- oder Kaufprojekt kundenorientiert zu versichern,
- führen Sie Finanzierungsgespräche ergebnisorientiert und reflektiert.

VORAUSSETZUNG(EN)

Zum Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung wird zugelassen, wer

1. die Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf Bankkauffrau/-kaufmann oder die Prüfung Sparkassenkauffrau/-kaufmann oder die Prüfung in einem anderen anerkannten kaufmännischen Beruf bestanden hat,
2. bei einem Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe beschäftigt ist,
3. als Privatkundenberater/-in (VdZ) qualifiziert ist oder
4. einen vergleichbaren Kenntnisstand nachweist.

Zum Einstieg in das Intensivstudium müssen die Module SFW-01 bis SFW-04 des Selbststudiums (Angebotsnummer 82.530) erfolgreich absolviert worden sein. Alternativ wird das Zertifikat der Abschlussprüfung B des Instituts für Fernstudien anerkannt oder eine vergleichbare Qualifikation. Den Antrag auf Anrechnung von Studienleistungen finden Sie unter Dokumente & Links.

Die Qualifizierung zum/-r Privatkundenberater/-in bieten wir über die Angebotsnummer 82.600 an.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Ihre Dozentinnen und Dozenten bzw. Trainer/-innen sind erfahrene und erfolgreiche Berater/-innen aus der Sparkassen- und Bankpraxis.

HINWEIS(E)

Intensivstudium Vollzeit
Kundenberatung in der Praxis: Unterricht Montag - Freitag
Spezialisierung IK/GK/IB: Unterricht Montag - Freitag

Intensivstudium Teilzeit
Kundenberatung in der Praxis: Unterricht Mittwoch - Samstag
Spezialsierung IK/GK/IB: Unterricht Montag - Freitag

Absolvent/-innen des Studiengangs erhalten nunmehr zusätzlich zum Zeugnis ein sogenanntes „Certificate Supplement“, mit dem bis zu 40 ECTS-Punkte für die Anrechnung auf ein Bachelor-Studium bescheinigt werden.

DAUER

22 Tage

PREIS

Teilnehmerpreis:	3.300,00 €
Teilnehmer Prüfungsgebühr:	500,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

Katharina Latussek
0231 22240-721
katharina.latussek@ska.nrw

INHALTE

Hasan Özdemir
0231 22240-591
hasan.oezdemir@ska.nrw

Im Fall von Wiederholungsprüfungen berechnen wir gem. Preisverzeichnis der Sparkassenakademie aktuell 50,00 €/Klausur und 100,00 € für eine zu wiederholende mündliche Prüfung.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Für das Arbeiten im virtuellen Klassenzimmer und das Lernen in der Akademie ist ein internetfähiger PC oder ein Notebook bzw. Laptop erforderlich. Genaue Informationen zur technischen Ausstattung entnehmen Sie bitte dem Flyer unter „Dokumente“.

Das gesamte Lernmaterial wird in der Nextcloud der Akademie zur Verfügung gestellt.

Programm/Inhalt

Das Intensivstudium „Kundenberatung in der Praxis“ und die jeweiligen Spezialisierungen finden in einem Mix aus Veranstaltungen in der Akademie (Studienorte Dortmund u.a.) und Veranstaltungen im virtuellen Klassenzimmer, Webex statt.

Kundenberatung in der Praxis:

- Ertragsorientierte Kundenbetreuung (1 Tag)
- Finanzkonzept Individualkunden (2 Tage)
- Digitale Beratungskompetenz (1 Tag)
- Wünsche finanzieren (1 Tag)
- Absicherung der Lebensrisiken - Privat-, Einkommens- und Gesundheitsschutz (2 Tage)
- Altersvorsorge - gefördert und privat (2 Tage)
- Wohneigentum schaffen - Anbahnung (2 Tage)
- Vermögen optimieren - Fachwissen (2 Tage)
- Vermögen optimieren - Training (2 Tage)

Spezialisierung Individualkundenberatung:

- Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz (1 Tag)
- Produktwissen I (ETF, Anleihen, Fonds): (1 Tag)
- Produktwissen II (u.a strukturierte Produkte): (1 Tag)
- Vertriebstraining - (Anspruchsvolle Kundengespräche und Gesprächssituationen im Bedarfsfeld Vermögen optimieren) (2 Tage)

Spezialisierung Gewerbekundenberatung:

- Betriebswirtschaftliche Grundlagen - Businessplan, Management, Controlling, Jahresabschlussunterlagen (1 Tag)
- Finanzierung - Eigenkapital, Sparkassendarlehen, KfW, Leasing, Factoring (1 Tag)
- Schutz und Vorsorge für Gewerbekunden (1 Tag)
- Vertriebstraining - Kundengespräche mit Gewerbekunden (2 Tage)

Spezialisierung Immobilienberatung:

- Immobilienfinanzieren - Sparkasse, LBS, KfW (1 Tag)
- Wertermittlung, Besicherung, Versicherung (1 Tag)
- Fallstudien zur Finanzierung (1 Tag)
- Vertriebstraining - Finanzierungsgespräche führen (2 Tage)

Details zu den Inhalten entnehmen Sie bitte dem Modulhandbuch.

Im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) können folgende Zeiten angerechnet werden:

Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung inkl. Spezialisierung Individualkundenberatung: 48 Zeitstunden

Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung inkl. Spezialisierung Immobilienberatung: 51 Zeitstunden

Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung inkl. Spezialisierung Gewerbekundenberatung: 51 Zeitstunden

Vorbereitungswebinar auf die Modulprüfungen

Gehen Sie entspannt in Ihre Modulprüfungen im Rahmen Ihres Studiums zum/-r Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung. Mit unserem Seminar sind Sie optimal auf die Klausuren vorbereitet!

ZIELGRUPPE

Studierende im Studiengang Sparkassenfachwirt für Kundenberatung, die sich optimal auf die Modulprüfungen des Selbststudiums (Angebotsnummer 82.530) oder alternativ auf die Abschlussprüfung des Fernstudiengangs B des Instituts für Fernstudien vorbereiten möchten.

IHR NUTZEN

- Sie wiederholen die Schwerpunktthemen des Selbststudiums.
- Sie sind mit der Systematik und Art der Fragestellung in den Modulprüfungen vertraut.
- Sie können Fragen stellen, wenn Sie etwas nicht verstanden haben.
- Sie gehen beruhigt in die Modulprüfungen und erzielen bessere Ergebnisse.
- Sie verbessern hierdurch Ihre Gesamtnote im Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung.

IHR REFERENT

Dozent/-innen aus dem Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung sowie der Sparkassenakademie NRW.

HINWEIS(E)

Buchen Sie das Seminar hier im Akademieportal oder als Selbstanmelder einfach per E-Mail an katharina.latussek@ska.nrw

TERMIN(E)

2603_SFW_S | 31.10.2026 | virtueller Seminarraum

2604_SFW_S | 23.01.2027 | virtueller Seminarraum

2606_2605_SFW_S | 22.05.2027 | virtueller Seminarraum

2703_2701_SFW_S | 11.09.2027 | virtueller Seminarraum

2704_2702_SFW_S | 27.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
08:00 Uhr bis 16:30 Uhr

PREIS

180,00 €

Programm/Inhalt

Klärung Ihrer Fragen

Wiederholung prüfungsrelevanter Fachthemen

Beispiele für Prüfungsfragen und Aufgabenstellungen

Prüfungstraining

KONTAKT

ANMELDUNG

Katharina Latussek
0231 22240-721
katharina.latussek@ska.nrw

INHALTE

Martin Prinz
0231 22240-592
martin.prinz@ska.nrw

DIE BUSINESS SCHOOL

Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

Die Business School bietet zertifizierte Weiterbildungen zu Fach- oder Betriebswirten an. 100 % online und gleichzeitig persönlich betreut. Flexibel nach Deinen Wünschen, berufsbegleitend und europaweit auf Bachelor- und Master-Programme anrechenbar. Als Label der Sparkassenakademien Nordrhein-Westfalen verfügen wir über fundierte Erfahrungen in der Aus- und Weiterbildung – über 5.000 zufriedene Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben mit uns schon ihre beruflichen Perspektiven verbessert.

Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

Rabea Hesse
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712
bs@ska.nrw

Nathalie Mädje
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757
bs@ska.nrw

Liane Stach
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792
bs@ska.nrw

Laura Freiin von Eerde
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795
bs@ska.nrw

TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

Ob in Präsenz, digital oder hybrid: Mieten Sie unsere Räume für Ihre Veranstaltung

Kongress, Besprechung, Seminar, Workshop oder eigene Schulung für die Mitarbeitenden? Wir bieten Ihnen den passenden Raum für Ihre Veranstaltung.

Sie planen eine Online-Veranstaltung durchzuführen? Mit uns haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite: Unsere digitalen Räume und hausinternes Studio bieten Ihnen die optimale Basis für Ihre digitale Veranstaltung. On top übernehmen wir für Sie auf Wunsch die professionelle Begleitung Ihrer Veranstaltung durch „Co-Moderatoren“, die Schulung Ihrer Dozenten, das gesamte Teilnehmermanagement, die inhaltliche Konzeption Ihrer Veranstaltung und vieles mehr.

Für Veranstaltungen in Präsenz erwarten Sie in dem exklusiven Gebäudeensemble der Hörder Burg mit direktem Seeblick über 40 hochmoderne Seminar- und Tagungsräume mit einmaligem Flair. Ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Catering sowie hochprofessionelle Organisationsabläufe und maßgeschneiderte Rahmenprogramme runden unser Angebot perfekt ab.

Gern kombinieren wir auch das Raumangebot für Sie und führen Ihre Veranstaltung hybrid durch. Dabei ist ein Teil des Publikums physisch vor Ort, die weiteren Teilnehmer sind digital hinzugeschaltet. Der Vorteil: Das Online-Publikum wird aktiv in die Präsenz-Veranstaltung mit einbezogen und alle Teilnehmenden können in Echtzeit miteinander interagieren und in Kontakt treten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

Antonia König
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744
antonia.koenig@ska.nrw

Andreas Gaida
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722
andreas.gaida@ska.nrw

MITTELSTANDSCAMPUS NRW

Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

Der MittelstandsCampus NRW, eine Marke der Sparkassenakademie NRW, bietet mittelständischen Unternehmen vielfältige Bildungsangebote und Inhouse-Beratungen für zentrale Themen an, wie zum Beispiel:

· Nachhaltigkeit,
· Digitalisierung und
· Arbeitgeberattraktivität – Führung.

Ein exklusives Kooperationsnetzwerk, beispielsweise mit der Universität Witten/Herdecke oder der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, sichert zusammen mit unserer fundierten Erfahrung die Qualität der hochwertigen sowie einzigartigen Workshops, Bildungsformate und Beratungsleistungen.

Neben unseren digitalen Veranstaltungen begrüßen wir Sie und Ihre Mitarbeiter/-innen zudem in unserem Tagungszentrum Hörder Burg in einem einmaligen Ambiente. Von unserer rund 700 Jahre alten „Burg“ haben Sie einen direkten Blick auf den Phoenix See in Dortmund. Ein Ort, der wie kein anderer für Transformation und Zukunftsfähigkeit steht.

IHR ANSPRECHPARTNER

Christian Overhage
Projektleiter Mittelstandscampus NRW

0231 22240-717
christian.
overhage@mittelstandscampus-
nrw.de

Lern- und Buchungsportal

Informieren Sie sich über unser Bildungsangebot.

Digitale Transformation