Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Fachwissen

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Fachwissen **3**

25.606 Risiken im Auslandsgeschäft beurteilen : Länder - Banken - Corporates in der Kreditanalyse 4

25.613 Bank- und finanzspezifisches Englischtraining für das internationale Geschäft (online) 6

25.611 Gelebtes CRM im Firmenkundengeschäft - Grundlagenwissen und Vertriebsansätze im Zins- und Währungsmanagement 8

25.610 Unternehmen im internationalen Geschäft begleiten 10

25.609 Deri-X für Firmenkundenberater/-innen: frische Impulse für das Zins-/Währungs- und Rohstoffmanagement (online) 12

25.608 Deri-X-perte Update: ganzheitliches Währungsmanagement - Produktstrategien 14

25.607 Zollabwicklung im internationalen Firmenkundengeschäft - Herausforderungen aus Kundensicht - Mehrwerte in der Beratung 16

25.605 Umgang mit Sanktionen und Embargos 18

25.604 Trade und Export Finance: Globale Chancen nutzen - Exportfinanzierung als Erfolgsfaktor im Firmenkundengeschäft 20

25.603 Erfahrungsaustausch Garantien 22

25.602 Erfahrungsaustausch Akkreditive 24

25.601 Dokumentenprüfung im Auslandsgeschäft 26

25 INTERNATIONALES GESCHÄFT

Fachwissen

Risiken im Auslandsgeschäft beurteilen : Länder - Banken - Corporates in der Kreditanalyse

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in der S-International oder in Sparkassen, die sich mit der Beurteilung und Analyse von Kreditrisiken im Auslandsgeschäft beschäftigen (u. a. Marktfolge Aktiv, Kreditanalystinnen und Kreditanalysten, Revision)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die möglichen Risiken.
- Sie können diese fachlich fundiert bewerten.
- Sie sind in der Lage, Ihre Kollegen und Kolleginnen in den Marktbereichen dazu fachlich zu unterstützen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Patrick Koeßler, Landesbank Baden-Württemberg
- Ulrich Metelka, Landesbank Baden-Württemberg
- Anar Vakilov, Landesbank Baden-Württemberg

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG

Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Länderrisiken:

- Einflussfaktoren auf die Bonität eines Landes und Möglichkeiten bzw. Rahmenbedingungen des Zahlungstransfers
- Beschränkungen für den Zahlungsverkehr nach Deutschland
- Globale Risikosteuerung auf Länderebene
- Devisenbeschränkungen

Bankenrisiken:

- Bank-zu-Bank-Geschäfte beurteilen: Kreditwürdigkeitsprüfung von Banken im Auslandsgeschäft
- Wesentliche Kennziffern bei der Bankenanalyse
- Besonderheiten im Auslandsgeschäft bei der Beurteilung von Bankenrisiken
- Spezialthemen: entwickelte Märkte vs. Emerging Markets

Coporates:

- Besonderheiten der Analyse von Corporates im Auslandsgeschäft
- Wesentliche Unterschiede bei der Rechnungslegung nach HGB vs. internationalen Standards
- Bilanzierung bei Hyperinflation
- Multinationale Unternehmen - Besonderheiten der Bilanzierung

Fallbetrachtungen:

Kollegiale Fallbetrachtung von Beispielfällen aus dem Auslandsgeschäft

Bank- und finanzspezifisches Englischtraining für das internationale Geschäft (online)

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater internationales Geschäft (BIG), Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagementberaterinnen und -berater

IHR NUTZEN

- Sie trainieren Ihre berufsbezogenen Englischkenntnisse in Gruppen Ihres Sprachniveaus.
- Sie verbessern Ihren fachspezifischen Wortschatz und wenden das Erlernte an.
- Sie tauschen sich mit Kollegen und Kollegen anderer Sparkassen aus und erhalten Feedback für Ihre Präsentation.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Kooperationspartnerinnen und Kooperationspartner der Sparkassenakademie Baden-Württemberg

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

37,5 Stunden

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG

Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nach einem Einstufungstest (schriftlich und mündlich im Rahmen eines Telefoninterviews) werden Sie in Kleingruppen von 3 bis maximal 5 Teilnehmenden mit demselben Sprachniveau eingeteilt.

Pro Woche trainieren Sie 90 Minuten in Webinaren.

Sie stimmen die Inhalte aus dem internationalen Geschäft individuell mit Ihren Trainerinnen und Trainern ab.

Sie erhalten nach Absprache Vor- und Nachbereitungsaufgaben.

Sie bereiten Präsentationen in englischer Sprache vor, tragen diese vor und erhalten Feedback von den Trainerinnen und Trainern sowie von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern in Ihrer Gruppe.

Gelebtes CRM im Firmenkundengeschäft - Grundlagenwissen und Vertriebsansätze im Zins- und Währungsmanagement

ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater/-innen (UK, FK und GK), Koordinatorinnen und Koordinatoren S-International der Sparkasse, Mitarbeiter/-innen Vertriebsmanagement Firmenkunden, Trainees im Firmenkundengeschäft

IHR NUTZEN

- Sie kennen das wesentliche Produktangebot.
- Sie erkennen Vertriebspotenziale und können diese gezielt ausschöpfen.
- Sie sind in der Lage, das Erlernte in Ihrer beruflichen Praxis umzusetzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Lukas Baumeister, Landesbank Baden-Württemberg
- Hans-Peter Löhri

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG

Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundkenntnisse zu Derivaten

- Merkmale, Risiken, Funktionsweisen von Zins- und Währungsderivaten wie z. B. Cap, Swaps, DTG
- Zins- und Währungsderivate als Absicherungsstrategie
- WpHG Vorschriften
- Wie wird aktives Zinsmanagement bei Kundinnen und Kunden gestaltet und unterstützt?

Vertriebspotenziale erkennen und gezielt ausschöpfen

- Definition von Zielgruppen bei Produkten des ZWM
- Argumentationskatalog für den Einsatz von Derivaten im ZWM
- Signale zum Einsatz von Derivaten im ZWM im Kunden- und Finanzierungsgespräch sowie im Geschäftsmodell der Kundinnen und Kunden erkennen und umsetzen
- Erarbeitung von Grundsätzen und Maßnahmen für einen erfolgreichen Vertrieb „ZWM“ im Firmenkundengeschäft der Sparkasse
- Optimiertes Zusammenspiel zwischen FKB und Spezial-Berater/in im ZWM|Überleitung

Zinswerkstatt - Anwendung in der beruflichen Praxis

- Research-Blick zum aktuellen Marktumfeld
- Lösungsorientierte Anwendungsbeispiele vor dem Hintergrund des aktuellen Zinsumfelds (Zins- und Deviseninstrumente)

Unternehmen im internationalen Geschäft begleiten

ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater/-innen (UK, FK und GK), ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren S-International in der Sparkasse, Vertriebsmanagement Firmenkunden, Trainees im Firmenkundengeschäft

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Bedeutung des internationalen Geschäfts für Ihre Kundinnen und Kunden sowie das entsprechende Produktangebot.
- Sie können fachlich und vertrieblich sicher auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden, gemeinsam mit dem Spezialisten/der Spezialsitin passende Lösungen anzubieten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Hans-Peter Löhri

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG

Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bedeutung des internationalen Geschäfts aus Sicht der Kundinnen und Kunden und der Sparkasse

Risiken im Außenhandel aus Kundensicht

Überblick über die wichtigsten Instrumente und Produkte im internationalen Geschäft aus Risiko- und Renditegesichtspunkten

- Auslandszahlungsverkehr (u. a. SWIFT, Fremdwährungskonten)
- Währungsmanagement (Devisensicherungsgeschäfte DTG und Option)
- Außenhandelsfinanzierung (u. a. Forfaitierung, Exportfactoring, Leasing, Import Akkreditiv)
- Dokumentengeschäft (u. a. Inkassi und Akkreditive, Garantien)

Überblick über das internationale Netzwerk der SFG (europaservice, S-Countrydesk ...) - Mehrwerte für die Kundin und den Kunden

Akquisitionsansätze im Kunden-/Bilanzgespräch erkennen und umsetzen

Best-Practice-Ansätze sowie Lösungswege

Deri-X für Firmenkundenberater/-innen: frische Impulse für das Zins-/Währungs- und Rohstoffmanagement (online)

ZIELGRUPPE

Senior Firmen- und Unternehmenskundenberater/-innen, ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren, Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der Vertriebssteuerung Firmenkunden

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot und tauschen sich mit versierten Kolleginnen und Kollegen der Sparkassenfinanzgruppe dazu aus.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referentinnen und Referenten der LBBW

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

3,5 Stunden
09:00 - 12:30 Uhr

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG

Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Webinar-Reihe - pro Quartal ein Termin - aktuelle Themen - NEUE frische Impulse

- Aktueller Markt und welche Chancen bieten sich daraus?
- Kundenlösung „zum Anfassen"/Deal Idee - anhand eines konkreten Praxisbeispiels aus einer Sparkasse und einer S-International
- Kollegiale Falldiskussion: Lösungsfokus, Produktoptionen, Kundennutzen, Austausch von vertrieblichen Ideen (bringen Sie gerne eigene Kundenfälle mit)

In den vier Terminen werden folgende Schwerpunkte gesetzt

- 12.03.2025: lösungsorientiertes Zinsmanagement - Grundlagenwissen
- 18.06.2025: lösungsorientiertes Zinsmanagement - Vertiefung
- 17.09.2025: Transformations- und Projektfinanzierungen im Corporate Finance Umfeld
- 03.12.2025: aktives Währungsmanagement – Bedarf erkennen und passende Lösungen anbieten

Profitieren Sie in jedem Termin von der Kombination aus fachlichem Input, angeleiteten Casestudiess mit kollegialem Lernen sowie der Diskussion von aktuellen Fällen.
Mit der Teilnahme erweitern Sie Ihr Wissen und Ihr Netzwerk. Wir empfehlen den Besuch von allen vier Terminen.

Der didaktische Ansatz des neuen Formats stellt das sogenannte „kollegiale" Lernen in den Vordergrund. Dabei können die Teilnehmer/-innen maximal miteinander interagieren und voneinander lernen. Jeder Termin ist dabei in drei Einheiten à 60 Minuten unterteilt:

1. Session: Wissensaufbau
Die Dozentinnen und Dozenten führen die Teilnehmer/-innen inhaltlich in das jeweilige Tagesthema ein. Es erfolgt ein Update zum aktuellen Marktgeschehen und darauf aufbauend werden passende Lösungsansätze und Produktstrategien skizziert.

2. Session 2: Wissenstransfer
Aufteilung der Teilnehmer/-innen in Gruppen. Bevor das in Session 1 erworbene Wissen in digitalen Gruppenräumen angewandt wird, werden die zu bearbeitenden Fallstudien von den Dozentinnen und Dozenten detailliert vorgestellt und mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern besprochen. Die Dozentinnen und Dozenten sind während der Gruppenarbeitsphase stets anwesend und wechseln zwischen den digitalen Breakout-Rooms, um aufkommende Fragen direkt zu beantworten.

3. Session: Ergebnisdiskussion
Die Teilnehmer/-innen stellen die Ergebnisse ihrer Gruppenarbeit vor. Anschließend werden die jeweiligen Gruppenarbeitsergebnisse miteinander diskutiert und eingeordnet

Deri-X-perte Update: ganzheitliches Währungsmanagement - Produktstrategien

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen und Senior Spezialistinnen und Senior Spezialisten im Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement, Absolventinnen und Absolventen des Qualifizierungsprogramms Deri-X-perte

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Fachexpertinnen und Fachexperten der Sparkassen-Finanzgruppe und externer Partnerinnen und Partner

HINWEIS(E)

Bitte beachten Sie, dass das Seminar in 2025 in der Sparkassenakademie Hannover durchgeführt wird. Anmeldungen können dort direkt über torsten.siebert@svn.de vorgenommen werden.
Webcode: SM18120 - Seminarnummer: 10151915
Link: https://portal.svn.de/svn/akademie/SitePages/Veranstaltungskatalog.aspx?no=SM18120

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

1,5 Tage

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG

Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Strukturierte Währungsderivate im Rahmen ganzheitlicher Betreuung
Währungsrisikoanalyse als Basis für den Kundendialog
Erfolgreicher und nachhaltiger Vertrieb im Währungsmanagement

1. Tag

- Aktuelle Marktsituationen
- Strukturierte Währungsderivate im Rahmen ganzheitlicher Betreuung - Teil 1
- Strukturierte Währungsderivate - Strukturierung und Pricing-Komponenten
- Strukturierte Währungsderivate im Rahmen ganzheitlicher Betreuung - Teil 2
- Währungsrisikoanalyse als Basis für den Kundendialog

Tag 2:

- Erfolgreicher und nachhaltiger Vertrieb im Währungsmanagement
- Vertriebliche Umsetzung - Pricing, Pre- und After Sales-Services

Zollabwicklung im internationalen Firmenkundengeschäft - Herausforderungen aus Kundensicht - Mehrwerte in der Beratung

ZIELGRUPPE

Berater/-innen internationales Geschäft (BiGs)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die gesetzlichen Regelungen und können diese im Tagesgeschäft berücksichtigen.
- Sie können zum Thema fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen in diesem Produktbereich anbieten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Nora Grubert, ZOBA Service & IT GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG

Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Systematik des europäischen Zollrechts

Grundlagen der Zollabwicklung beim Im- und Export

Vertretungsmöglichkeiten

Einsparpotenziale für den Firmenkunden

Verantwortlichkeiten im grenzüberschreitenden Warenverkehr

Konsequenzen bei Pflichtverstößen

Compliance im Unternehmen der Kundinnen und Kunden

Risiken für die Kreditgeschäft

Erörterung der Fragen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer

Praxiserfahrungen in unterschiedlichen Branchen/Grundgeschäften

Umgang mit Sanktionen und Embargos

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Compliance, internationales Geschäft /Auslandsgeschäft und interne Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Risiken, die bestehen und die Maßnahmen, die zu treffen sind.
- Sie können fachlich fundiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christina Bratsika, Landesbank Baden-Württemberg
- Laura Höß, Landesbank Baden-Württemberg
- Hans Scheel, Sparkasse Ulm

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG

Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtliche Grundlagen Sanktionen und Embargos:

- Begriffserklärungen: Unterscheidung Waffenembargo, Finanzsanktion, Handelsbeschränkung, Total-/Teilembargo, EU-/UN-, US-Sanktionen (aber Boykottverbot nach 7 Außenwirtschaftsverordnung AWV), Aufbau und Struktur einer EU-Sanktions-Verordnung, Risiken, Rollen und Verantwortlichkeiten (Strafbarkeit bei Verstößen, Exporteurerklärung, End-User-Certificates, Ausfuhrverantwortlicher im Unternehmen § 8 Abs. 2 AWG)
- Vorstellung der wichtigsten Sanktionsregimes
- Welche Regelungen gibt es und wie muss die Bank diese umsetzen?
- Fallbeispiele aus der Praxis
- Exkurs zu US-Sanktionen
- Sanktionsumgehungen

Umsetzung in der Sparkasse im Hinblick auf den Zahlungsverkehr:

Beispielhafter Ablauf bei Eingang von Bundesbank Rundschreiben

Erkennen von Länderrisiken bei Transaktionen:

- Know your Customer (KYC, KYCC)
- Länderlisten
- Ansprechpartnerin und Ansprechpartner für Nachfragen der Deutschen Bundesbank

OSP-Embargo Prüfdialog

Screening und Monitoring, Zahlungsverkehrsvorgänge, SWIFT, Personen, Geldtransferverordnung (GTVO), Prüfung gegen Listen EU, Compliance-Prüfservice (CoP), Ausschlusstexte

Trade und Export Finance: Globale Chancen nutzen - Exportfinanzierung als Erfolgsfaktor im Firmenkundengeschäft

ZIELGRUPPE

Führungskräfte im internationalen Geschäft, ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren aus der S-International und aus Sparkassen, Berater/-innen internationales Geschäft (BIGs), Firmenkundenberater/-innen mit Zuständigkeit für exportorientierte Kunden, Mitarbeiter/-innen, die Aufgaben im internationalen Geschäft wahrnehmen bzw. wahrnehmen sollen, um z. B. die BIGs bei der Besuchsvorbereitung zu unterstützen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Kundenbedarfe von Exporteuren und Importeuren zu identifizieren
- Sie können Kunden und Kundinnen erfolgreich akquirieren und Außenhandelsfinanzierungen strukturieren
- Sie kennen und verstehen die Produkte im internationalen Geschäft und haben die für die Umsetzung erforderlichen Englisch- und Technikkenntnisse

HINWEIS(E)

Seminar wird in 2025 neu konzipiert - Termine folgen

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG

Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Erfahrungsaustausch Garantien

ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitarbeiter/-innen und Expertinnen und Experten im dokumentären Auslandsgeschäft der Sparkasse/S-International

IHR NUTZEN

- Sie haben die Möglichkeit des fachlichen Austauschs mit versierten Kollegen und Kolleginnen der Sparkassenfinanzgruppe.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Iuri Petraroia, Landesbank Hessen-Thüringen
- Andreas Stolzenberg, Frankfurter Sparkasse

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG

Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Erfahrungsaustausch zum Garantiegeschäft

Behandlung von Fallbeispielen der Teilnehmer/-innen

Erfahrungsaustausch Akkreditive

ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitarbeiter/-innen sowie Expertinnen und Experten im dokumentären Auslandsgeschäft der Sparkasse sowie Auslandskundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie haben die Möglichkeit des fachlichen Austauschs mit versierten Kollegen und Kolleginnen der Sparkassenfinanzgruppe.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Iuri Petraroia, Landesbank Hessen-Thüringen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG

Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Erfahrungsaustausch zum Akkreditivgeschäft

Behandlung von Fallbeispielen der Teilnehmer/-innen

Dokumentenprüfung im Auslandsgeschäft

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in der Auslandsabteilung und im Dokumentengeschäft

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wesentlichen Kriterien bei der Dokumentenprüfung.
- Sie sind in der Lage, diese in der täglichen Arbeit anzuwenden.
- Sie vertiefen Ihre Anwendungskompetenz in Gruppen- und Einzelarbeiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Cyrille Dette, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen
- Annabella Scalercio, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG

Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kriterien der Dokumentenprüfung im Akkreditivgeschäft aufgrund der einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive ERA sowie banküblichen Praxis

Einführung in die Dokumentenprüfung anhand diverser Fallbeispiele in Gruppen- und Einzelarbeiten

Vorgehensweise bei unstimmigen Dokumenten

Besonderheiten im Zusammenhang mit Dokumenten und Akkreditivbedingungen

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