



## FORTBILDUNGSPROGRAMM 2026

Fachseminare / Zertifikatsprogramme



| INHALTSVERZEICHNIS                                                  | SEITE    |
|---------------------------------------------------------------------|----------|
| <b>Fachseminare / Zertifikatsprogramme</b> .....                    | <b>3</b> |
| 02.100 Fachseminar Individualkundenbetreuung .....                  | 4        |
| 02.110 Fachseminar Individualkundenbetreuung kompakt (online) ..... | 9        |
| 02.170 Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentBerater/-in .....         | 14       |
| 02.175 Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentFührungskraft .....       | 17       |



## **02 INDIVIDUALKUNDEN**

# **Fachseminare / Zertifikatsprogramme**

Provinzial WBTs

Recht in der Anlageberatung (E-Learning)

## Fachseminar Individualkundenbetreuung

Fachseminare ermöglichen eine umfassende Qualifizierung für Spezialistenaufgaben. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form wird hier das erforderliche Know-How "auf den Punkt" gebracht und den Teilnehmerinnen und Teilnehmern vermittelt, wie es angewendet werden kann. Selbstlernphasen und zeit-unabhängig lösbare Aufgaben bieten Beratern/-innen für vermögende Individualkunden einen erhöhten Mehrwert für ihre Praxis.

### ZIELGRUPPE

Individualkundenbetreuer/-innen

### IHR NUTZEN

- Sie qualifizieren sich fachlich und verkäuferisch für eine lebensphasenbezogene Betreuung von Individualkunden.
- Sie erwerben umfassende praxisbezogene Kenntnisse, um Ihre Kunden ganzheitlich und systematisch zu betreuen.
- Sie erarbeiten entsprechend der jeweiligen Kundensituation individuelle Lösungen für alle finanziellen Bedarfsfelder.
- Sie ergänzen bzw. aktualisieren die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung.

### VORAUSSETZUNG(EN)

- Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Kenntnisse des Sparkassen-Finanzkonzepts und des Beratungsprozesses Anlageberatung

### IHR REFERENT

Mitarbeiter/-innen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie externe Spezialisten/-innen

### HINWEIS(E)

Das Fachseminar wird live-online in Webex mit Trainings in Präsenz durchgeführt. Zur Seminarvorbereitung und begleitend werden Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) angeboten, die ca. 3 Wochen vor Fachseminarbeginn freigeschaltet werden. Detaillierte Informationen und Termine, die den jeweiligen Fachseminar-Durchgang betreffen, finden Sie im PDF-Dokument bei der Terminansicht.

Um einen reibungslosen, guten Austausch bei den Live-Online-Modulen zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: <https://www.webex.com/de/test-meeting.html>

Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel **Geprüfter Individualkundenbetreuer bzw. Geprüfte Individualkundenbetreuerin Sparkassen-Finanzgruppe** zu führen.



### TERMIN(E)

2602\_Nr.\_100 | 22.09.2026 –  
17.12.2026 | virtueller Seminarraum

Selbststudium (24.08. - 17.12.2026)  
Online-Seminartage (22.09. -  
08.10.2026)  
Schriftliche Lernerfolgskontrolle  
(11.12.2026)  
Präsenztage (14.12. - 16.12.2026)  
Mündliche Lernerfolgskontrolle  
Präsenz (17.12.2026)

2701\_Nr.\_101 | 15.03.2027 –  
21.05.2027 | virtueller Seminarraum

Selbststudium (15.02. - 21.05.2027)  
Online-Seminartage (15.03. -  
12.04.2027)  
Schriftliche Lernerfolgskontrolle  
(12.05.2027)  
Präsenztage (31.05. - 03.06.2027)  
Mündliche Lernerfolgskontrolle  
Präsenz (03.06.2027)

2702\_Nr.\_102 | 20.09.2027 –  
18.11.2027 | virtueller Seminarraum

Selbststudium (20.08. - 19.11.2027)  
Online-Seminartage (20.09. -  
11.10.2027)  
Schriftliche Lernerfolgskontrolle  
(09.11.2027)  
Präsenztage (15.11. - 18.11.2027)  
Mündliche Lernerfolgskontrolle  
Präsenz (21.10.2027)



### DAUER

15 Tage  
insgesamt 20 Tage (mit  
Onlinelernen)



### PREIS

5.525,00 €

Aufbauend auf dem Fachseminar Individualkundenbetreuung besteht die Möglichkeit das Fachseminar Financial Consultant (HFM) zu besuchen ([03.100](#)).



## KONTAKT

### ANMELDUNG



**Carolin Nalazek**

0231 22240-537

[carolin.nalazek@ska.nrw](mailto:carolin.nalazek@ska.nrw)

### INHALTE

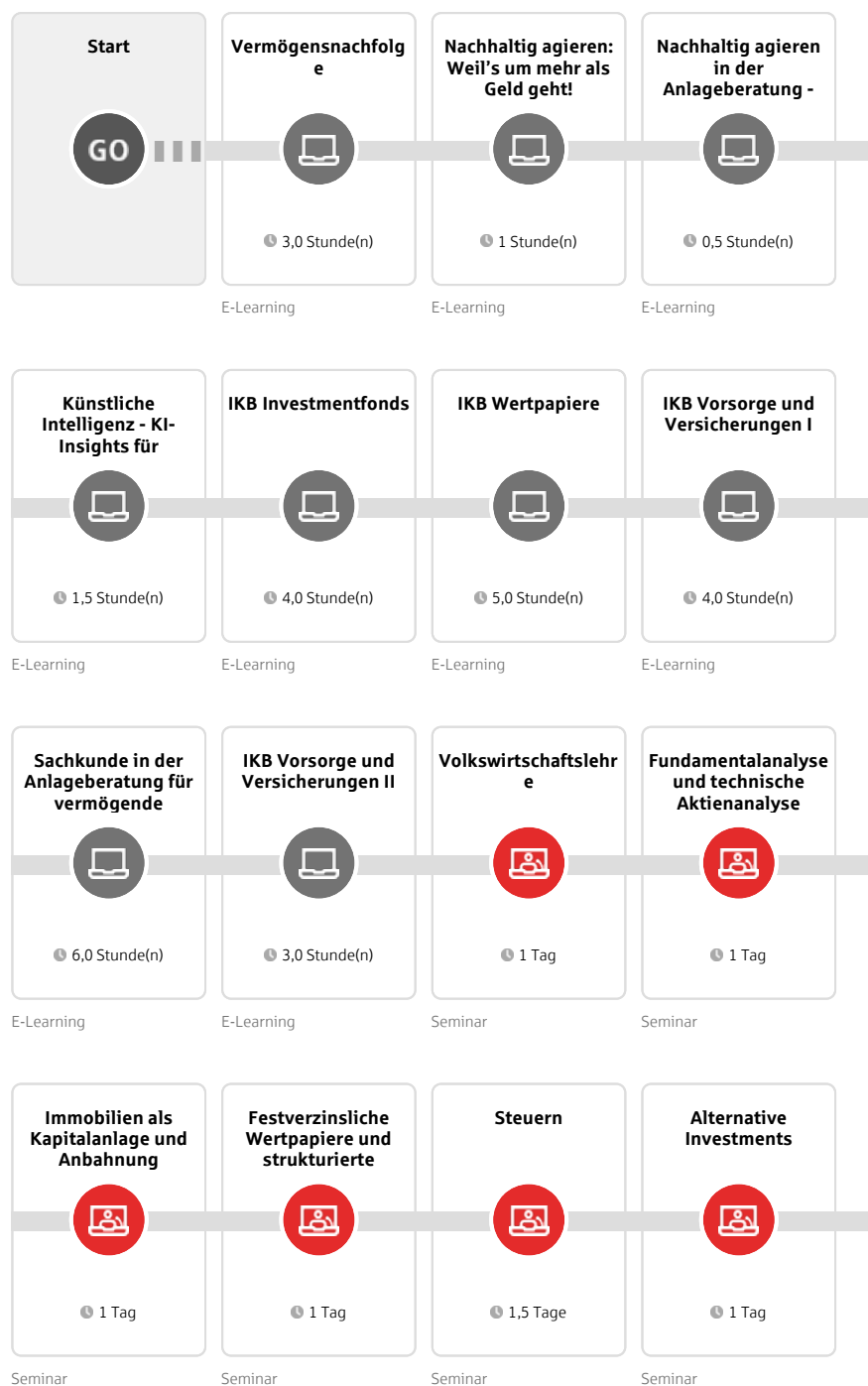


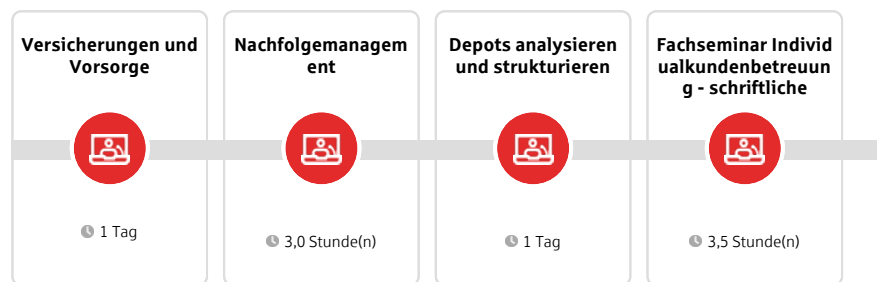
**Elisabeth Schnecking**

0231 22240-735

[elisabeth.schnecking@ska.nrw](mailto:elisabeth.schnecking@ska.nrw)

**Ihre Lernreise: Fachseminar Individualkundenbetreuung**





Seminar

Seminar

Seminar

Digitale LEK

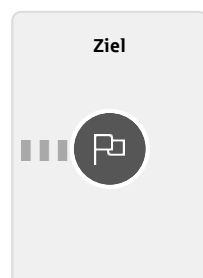


Seminar

Seminar

Seminar

Digitale LEK



**Programm/Inhalt**

- Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz
- Aktuelles Investmentfondsgeschäft
- Analyse und Bewertung von Renten
- Fundamentalanalyse und technische Analyse
- Strukturierte Produkte
- Alternative Investmentfonds - Immobilienfonds und Fonds der neuen Generation
- Depotanalyse und Depotstrategie
- Steuerliche Kenntnisse für die Beratung
- Rechtsfragen in der Individualkundenberatung
- Immobilien als Kapitalanlage
- Vorsorge- und Versicherungsfragen in der ganzheitlichen Vermögensberatung
- Nachfolgemanagement
- Praxistraining Anlageberatung bei Individualkunden
- Sicherheit in schwierigen Gesprächssituationen
- Digitale Kompetenz

---

**\* Eine Anrechnung von 15 Zeitstunden ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.**



## Fachseminar Individualkundenbetreuung kompakt (online)

**Fachseminare ermöglichen eine umfassende Qualifizierung für Spezialistenaufgaben. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form wird hier das erforderliche Know-How "auf den Punkt" gebracht und den Teilnehmerinnen und Teilnehmern vermittelt, wie es angewendet werden kann. Selbstlernphasen und zeit-unabhängig lösbare Aufgaben bieten Beratern/-innen für Individualkunden einen erhöhten Mehrwert für ihre Praxis.**

### ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte und Berater/-innen in der Individualkundenbetreuung, die für die Beratung vermögender Privatkunden/-innen qualifiziert werden sollen

### IHR NUTZEN

- Sie kennen die differenzierte Marktbearbeitung aus dem Blickwinkel der Effizienz- und Wachstumsstrategie und Ihre Rolle als zukunftsorientierte Individualkundenbetreuer/-in.
- Sie sind in der Lage, Individualkunden fachlich und vertrieblich mit einem lebensphasenbezogenen Betreuungskonzept ganzheitlich und systematisch zu beraten.
- Sie sind vertraut mit der technischen Beratungsunterstützung und mit digitalen Vertriebswegen.
- Sie können die erforderliche Sachkunde in der Anlageberatung nach WpHG-MaAnzV nachweisen.

### VORAUSSETZUNG(EN)

- Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Kenntnisse des Sparkassen-Finanzkonzepts und des Beratungsprozesses Anlageberatung

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie externe Spezialisten

### HINWEIS(E)

Das Fachseminar wird live-online in Webex durchgeführt. Zur Seminarvorbereitung und begleitend werden Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) angeboten, die ca. 3 Wochen vor Fachseminarbeginn freigeschaltet werden. Detaillierte Informationen und Termine, die den jeweiligen Fachseminar-Durchgang betreffen, finden Sie im PDF-Dokument bei der Terminansicht.

Um einen reibungslosen, guten Austausch bei den Live-Online-Modulen zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: <https://www.webex.com/de/test-meeting.html>



### TERMIN(E)

2603\_Nr.\_22 | 28.09.2026 –  
03.12.2026 | virtueller Seminarraum

Selbststudium (31.08. - 03.12.2026)  
Online-Seminartage (28.09. -  
02.10.2026)  
Schriftliche Lernerfolgskontrolle  
(12.11.2026)  
Mündliche Lernerfolgskontrolle  
(03.12.2026)

2702\_Nr.\_23 | 01.03.2027 –  
13.05.2027 | Sparkassenakademie  
NRW

Online-Seminartage (01.03. -  
05.03.2027)  
Schriftliche Lernerfolgskontrolle  
(04.05.2027)  
Mündliche Lernerfolgskontrolle  
(30.04.2027)

2703\_Nr.\_24 | 27.09.2027 –  
02.12.2027 | Sparkassenakademie  
NRW

Online-Seminartage (29.07. -  
01.10.2027)  
Schriftliche Lernerfolgskontrolle  
(15.10.2027)  
Mündliche Lernerfolgskontrolle  
(25.10.2027)



### DAUER

9 Tage  
insgesamt 16 Tage (mit  
Onlinelernen)



### PREIS

4.295,00 €

Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel **Geprüfter Individualkundenbetreuer bzw. Geprüfte Individualkundenbetreuerin Sparkassen-Finanzgruppe** zu führen.



## KONTAKT

### ANMELDUNG



**Carolin Nalazek**

0231 22240-537

carolin.nalazek@ska.nrw

### INHALTE

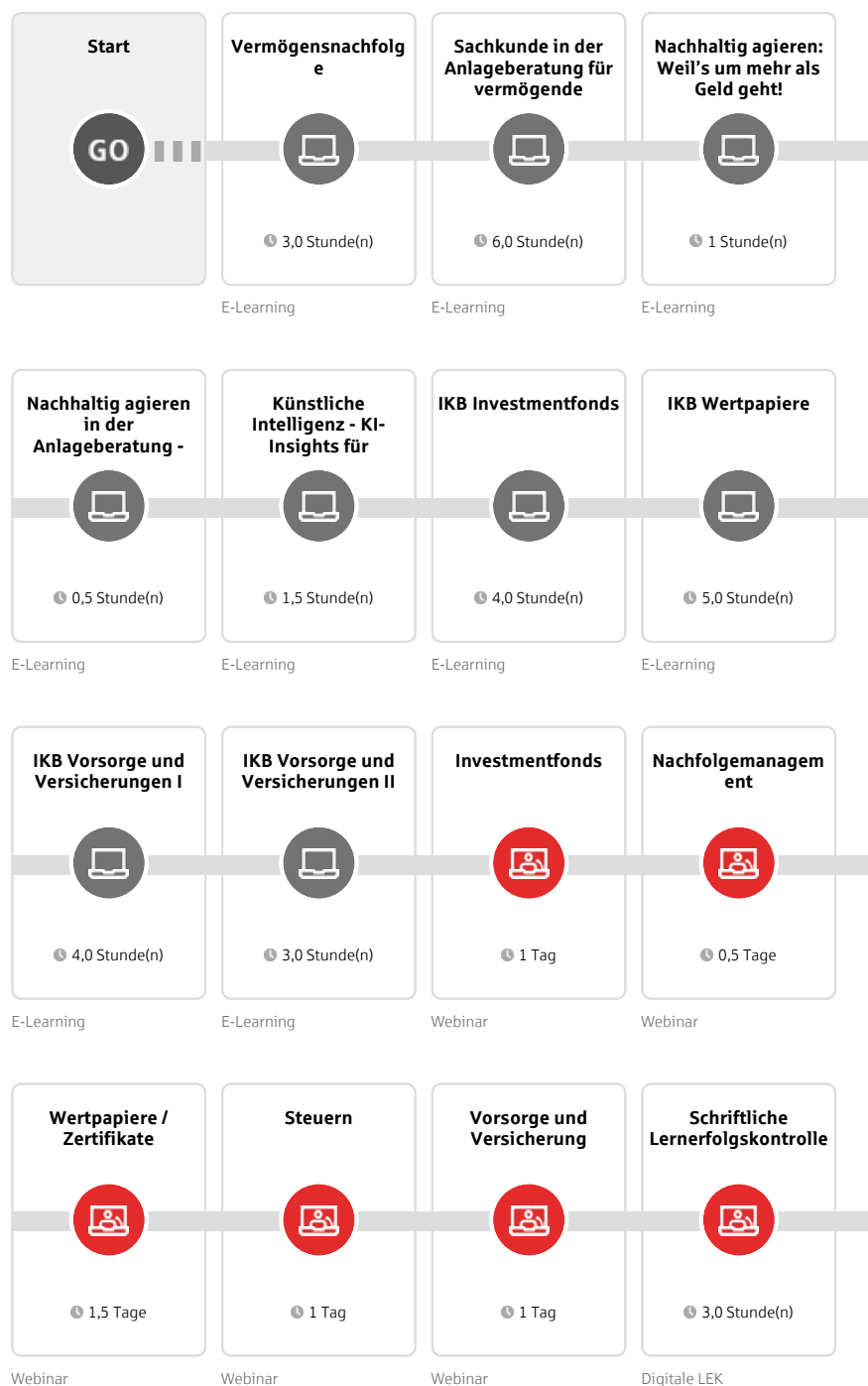


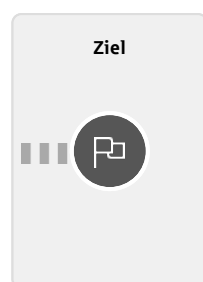
**Elisabeth Schnecking**

0231 22240-735

elisabeth.schnecking@ska.nrw

**Ihre Lernreise: Fachseminar Individualkundenbetreuung kompakt (online)**





**Programm/Inhalt**

**Aktuelles Investmentfondsgeschäft**

**Bewertung und Analyse von Renten und Wertpapieren aus dem Beratungsprozess  
Anlageberatung**

**Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz**

**Versicherungen und Altersvorsorgelösungen**

**Nachfolgeregelungen**

**Steuern in der Individualkundenbetreuung**

**Rechtliche Rahmenbedingungen (WpHG) und MiFID**

**Know-how im Bedarfsfeld Wohnen und Überleitung an Spezialisten**

**Digitale Kompetenz**

**Fallstudien / Praxistraining**

---

**\* Eine Anrechnung von 15 Zeitstunden ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.**

## Zertifikatsprogramm Deka- InvestmentBerater/-in

**In Kooperation mit der DekaBank erhalten Sie umfangreiches Wissen über das Investmentfondsgeschäft. Sie qualifizieren sich fachlich als auch verkäuferisch und beraten bedarfsgerecht. Mit dieser neuen persönlichen Sicherheit gelingt es Ihnen, als kompetente Berater/-innen zu agieren, Marktchancen zu nutzen und Investmentfonds mit noch mehr Begeisterung im Kundengespräch zu verkaufen.**

### ZIELGRUPPE

Individualkundenberater/-innen mit ersten Wertpapiererfahrungen, um nach dem Abschluss Sparkassenfachwirt (KBL) ihr Fachwissen und ihre vertriebliche Fähigkeiten zu vertiefen, etablierte Individualkundenberater/-innen, um nach den Abschlüssen Sparkassenfachwirt (KBL) oder Sparkassenbetriebswirt ihr Fachwissen aufzufrischen und ihre vertrieblichen Fähigkeiten weiter auszubauen

### IHR NUTZEN

- Sie vertiefen und aktualisieren die für die Fondsberatung erforderlichen volkswirtschaftlichen Kenntnisse.
- Sie stärken Ihre Beratungs- und Verkaufskompetenz im Investmentfondsgeschäft.
- Sie erhöhen Ihre Beratungsqualität durch den konsequenten Einsatz des Anlageberatungsprozesses.

### VORAUSSETZUNG(EN)

Produktkenntnisse gemäß Wertpapierkompetenz und Kenntnisse im Umgang mit dem Beratungsprozess Anlageberatung (BPA)

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW oder Kooperationspartner/-innen und Deka-Vertriebsbetreuer/-innen

### HINWEIS(E)

Dieses Praxistraining ist modular aufgebaut. Die Teilnehmer/-innen sammeln bzw. vertiefen ihre Praxiserfahrungen und werden durch ihre Führungskraft begleitet.

Um einen reibungslosen, guten Austausch bei den Live-Online-Modulen zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: <https://www.webex.com/de/test-meeting.html>

**Das Zertifikatsprogramm kann auch inhouse in Ihrer Sparkasse durchgeführt werden.**



### TERMIN(E)

04.02.2026 – 09.09.2026 |  
Sparkassenakademie  
NRW (ausgebucht)

03.11.2026 – 18.06.2027 |  
Sparkassenakademie NRW



### DAUER

7,5 Tage



### PREIS

Abhängig von der Gruppengröße



### KONTAKT

#### ANMELDUNG



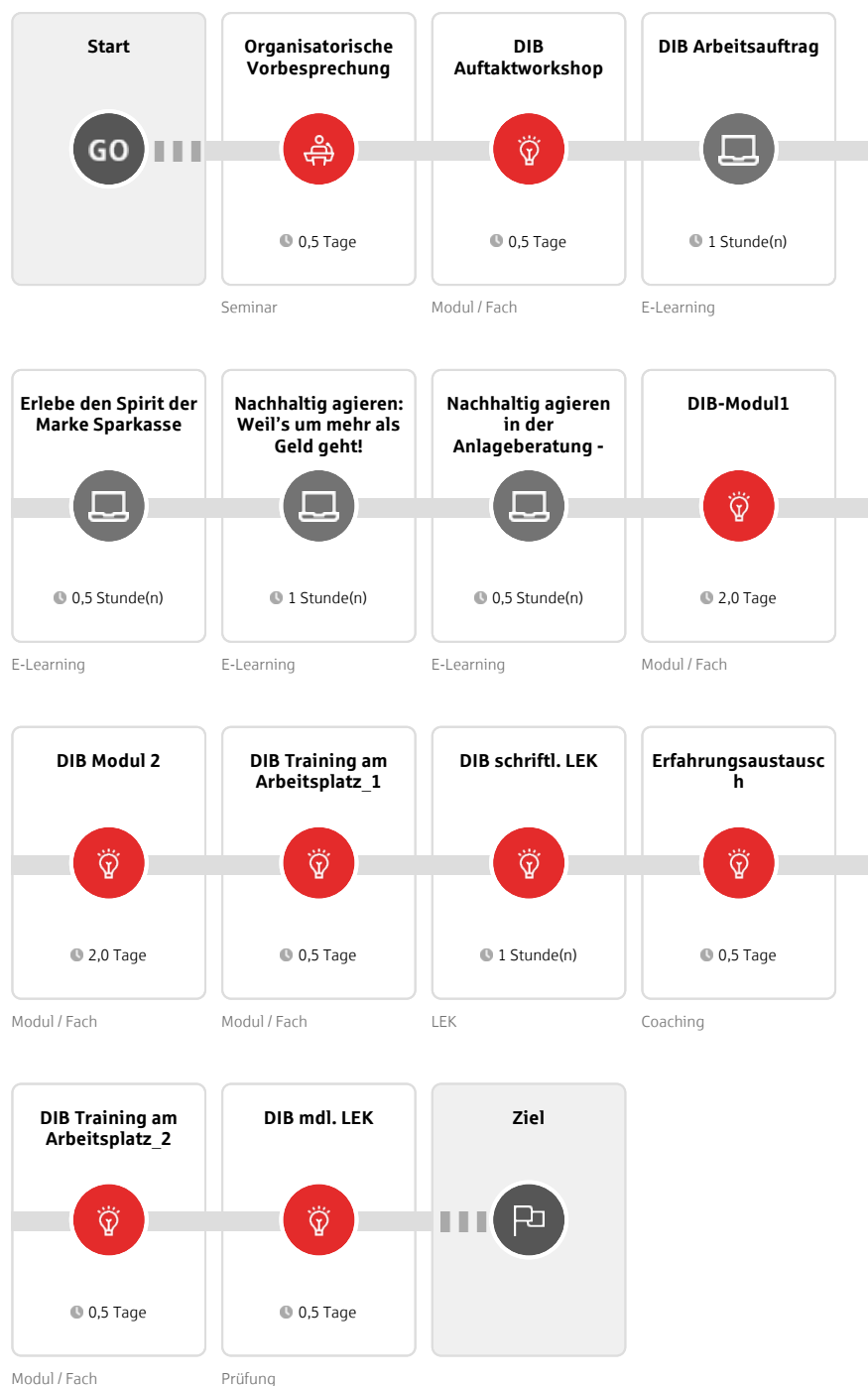
**Carolin Nalazek**  
0231 22240-537  
[carolin.nalazek@ska.nrw](mailto:carolin.nalazek@ska.nrw)

#### INHALTE



**Thorsten Meier**  
0231 22240-762  
[thorsten.meier@ska.nrw](mailto:thorsten.meier@ska.nrw)

**Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentBerater/-in SK**



**Programm/Inhalt****Organisatorische Vorbesprechung****Auftaktworkshop**

- Positionierung des Vorstandes
- Einstimmung der Teilnehmer/-innen und deren Führungskräfte

**Modul 1 – Fachliche Grundlagen durch den VB der DekaBank**

- Volkswirtschaft sowie zielgerichtete Themen im Wertpapiergeschäft
- Produktspezifische Vertiefung

**Modul 2 – Verkäuferische Spezialisierung durch die Akademie**

- Erfolgreiche Gesprächsführung mit dem BPA
- Beraterpersönlichkeit und verkäuferische Kompetenz

**Training am Arbeitsplatz durch die Akademie**

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: Beratungsprozess und verkäuferische Umsetzung

**Schriftliche Lernerfolgskontrolle und Erfahrungsaustausch**

Schriftlicher Wissenstest und Zwischenfazit mit dem/der Trainer/-in der Akademie nach 3 Monaten

**Training am Arbeitsplatz durch den VB der DekaBank**

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: Produktverkauf und fachliche Spezialfragen

**Mündliche Lernerfolgskontrolle**

Simulation eines Beratungsgesprächs mit dem Beratungsprozess Anlageberatung

**Abschlussbesprechung**

Die Dauer beträgt ca. 6 Monate.



## Zertifikatsprogramm Deka- InvestmentFührungskraft

Das in Kooperation mit der DekaBank gemeinsam entwickelte Zertifikatsprogramm „Deka-InvestmentFührungskraft“ begleitet die Führungskräfte bei der konsequenten und zielgerichteten Wahrnehmung ihrer Führungsaufgaben im Wertpapiergeschäft. Die Fortbildung unterstützt die Führungskräfte, den vertrieblichen Erfolg ihrer Berater/-innen sicherzustellen und die Wertpapierkultur in der Sparkasse weiter zu fördern.

### ZIELGRUPPE

Führungskräfte im Vertrieb mit mindestens einem Mitarbeitenden mit Wertpapierkompetenz und eigenem Vertriebsauftrag

### IHR NUTZEN

- Sie setzen Ihre fachliche und vertriebliche Kompetenz noch gezielter ein.
- Sie sind in der Lage Ihre Mitarbeiter/-innen noch intensiver bei der Erreichung der Vertriebsziele unterstützen.
- Sie können Ihre Rolle noch stärker sowohl fachlich als auch vertrieblich im Rahmen der eigenen Kundenbetreuung umsetzen und damit als Vorbild für die Mitarbeiter/-innen wirken.
- Sie agieren aktiv als Feedbackgeber/-in bei den Mitarbeitenden und können damit die Rolle Personalentwickler/-in weiter mit Leben füllen.
- Sie können die Rolle des/der Steuernden intensiver wahrnehmen und damit als Unternehmer/-in in der eigenen Einheit die Mitarbeiter/-innen für gemeinsame Wertpapier-Ziele gewinnen.

### VORAUSSETZUNG(EN)

Produktkenntnisse gemäß Wertpapierkompetenz

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW und Deka-Vertriebsbetreuer/-innen

### HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm kann auch inhouse in einer Sparkasse durchgeführt werden.



#### TERMIN(E)

Auf Anfrage



#### DAUER

11 Tage



#### PREIS

Abhängig von der Gruppengröße



#### KONTAKT

#### ANMELDUNG



**Carolin Nalazek**

0231 22240-537

carolin.nalazek@ska.nrw

#### INHALTE

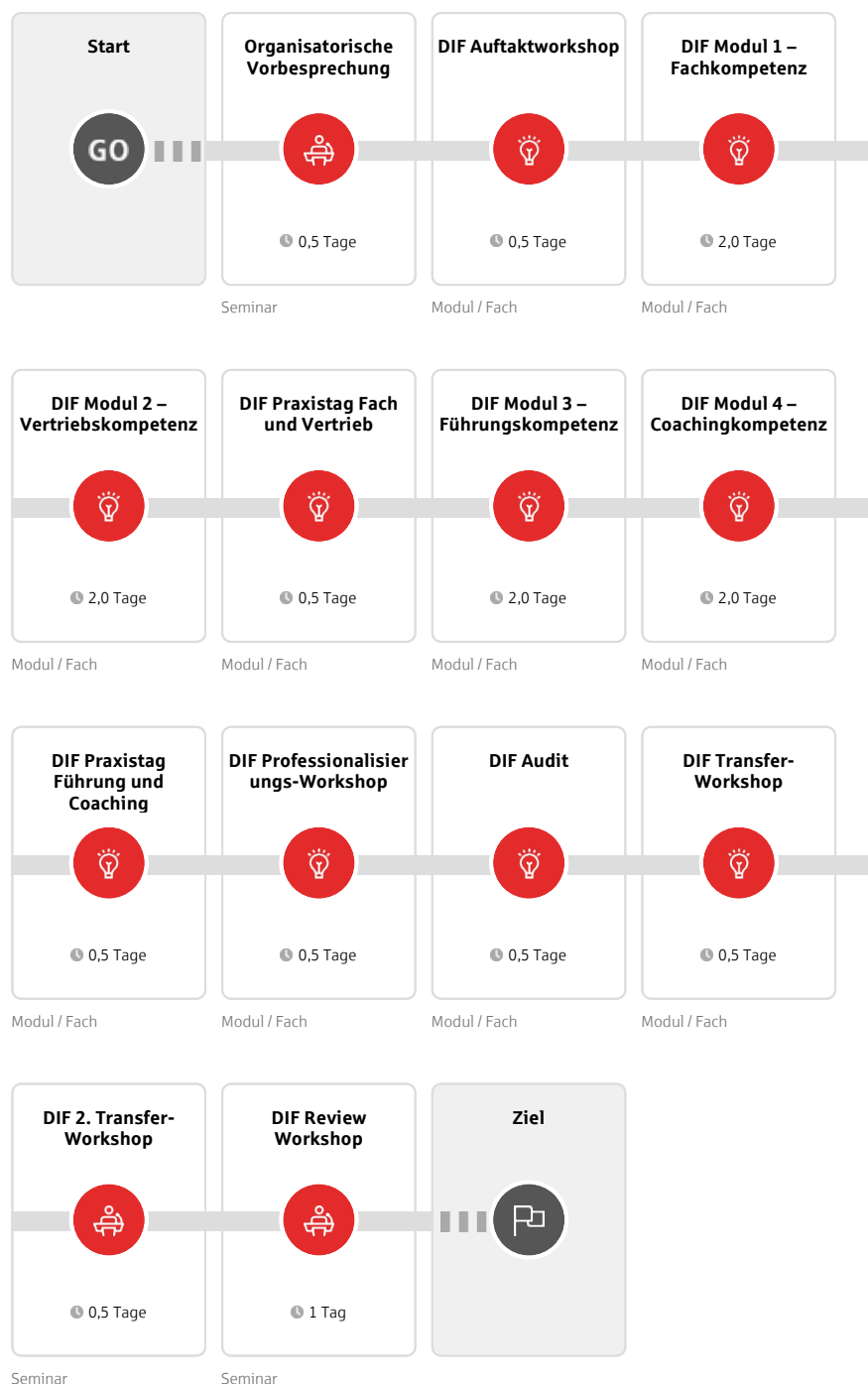


**Thorsten Meier**

0231 22240-762

thorsten.meier@ska.nrw

**Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentFührungskraft SK**



**Programm/Inhalt****Organisatorische Vorbesprechung****Auftaktworkshop**

- Positionierung des Vorstandes
- Einstimmung der Teilnehmer/-innen und deren Führungskräfte

**Modul 1 – Fachkompetenz durch den VB der DekaBank**

- Fachkompetenz bezogen auf den Produktkorb
- Reflexionen aus Führungssicht

**Modul 2 – Vertriebskompetenz durch den VB der DekaBank**

- Vertriebskompetenz bezogen auf den BPA
- Reflexionen aus Führungssicht

**Praxis-Tag durch den VB der DekaBank**

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: individuelle Themenstellungen und Kundensituationen

**Modul 3 – Führungskompetenz durch Trainer/-innen der Akademie**

- Führungskompetenz mit Fokus auf das Wertpapiergeschäft
- Praxisrelevante Formate mit Blick auf das Team und auf einzelne Mitarbeiter/-innen

**Modul 4 – Coachingkompetenz durch Trainer/-innen der Akademie**

- Coachingkompetenz mit Fokus auf das Wertpapiergeschäft
- Praxisrelevante Formate mit Blick auf einzelne Mitarbeiter/-innen

**Praxis-Tag durch Trainer/-innen der Akademie**

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: unterschiedliche Formate von Mitarbeitergesprächen

**Professionalisierungs-Workshop**

- Austausch zu Erfolgserlebnissen aus der Praxis
- Lösungsstrategien für noch bestehende Stolpersteine

**Audit**

- Interview oder Situationsanalyse: fachliche und vertriebliche Kompetenz
- Präsentation zu einem Praxisthema und/oder Durchführung einer Fallübung

**Transfer-Workshop**

- Präsentation von Praxishighlights
- Transfer in die Praxis

**Abschlussbesprechung**

Die Dauer beträgt ca. 7 Monate.

100% online



## 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 zugeschaltet. 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 Sparkassen-akademie 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**