Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Beratung und Vertrieb

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Beratung und Vertrieb **4**

01.282 Sparen, gewinnen und Gutes tun: die Sparlotterien der Sparkassen (für Sparkassen in Westfalen-Lippe) 5

01.281 Sparen, gewinnen und Gutes tun: die PS-Lotterie der Sparkassen (für Sparkassen im Rheinland) 7

01.111 Nachhaltig agieren: Weil's um mehr als Geld geht! (E-Learning) 9

01.125 OSPlus_neo Grundlagen (E-Learning) 11

01.126 Das Private Finanzkonzept - Grundlagen (E-Learning) 13

01.127 Das Private Finanzkonzept souverän anwenden (E-Learning) 15

01.128 14 Microlearnings zum Privaten Finanzkonzept - Tipps und Ideen von Profis aus der Praxis 17

01.210 Wie aus Begeisterung Qualität wird! (E-Learning) 19

01.232 Erlebe den Spirit der Marke Sparkasse 21

01.246 Die wichtigsten digitalen Serviceprozesse: Einfach. Besser. Erleben (E-Learning) 23

01.248 Den Preis souverän verkaufen (E-Learning) 25

01.257 Digital beraten: Vom Gespräch bis zum Abschluss (E-Learning) 27

01.258 Terminakquise: Erfolgreich Kunden gewinnen ohne klassische Anlässe! (E-Learning) 29

01.264 Höfliche Hartnäckigkeit - Charmante Schlagfertigkeit (E-Learning) 31

01.277 Sicher im Abschluss (E-Learning) 33

01.319 Wero - souverän beraten, sicher begleiten! 35

01.712-A Konsumentenkredite erfolgreich verkaufen (E-Learning) 37

01.720 Verantwortungsvolle Verbraucherkreditvergabe: Basiswissen für Beratende im Privatkundenmarkt (E-Learning) 39

01.721 Fachliches Update zur neuen Verbraucherkreditrichtlinie (E-Learning) 41

01.900 just e-learn-Package Vertriebskompetenz (E-Learning) 43

02.207 „Schenken und Vererben" im Finanzkonzept vertrieblich nutzen (E-Learning) 45

02.271 Provisionsturbo - Erträge deutlich steigern (E-Learning) 47

02.305 Grundlagen AVRG 49

02.305-1 Altersvorsorgereformgesetz – Grundlagen, Beiträge, Vorteile 52

02.305-2 Altersvorsorgereformgesetz – geförderte Personen und Produkte 54
02.305-3 Altersvorsorgereformgesetz – staatliche Förderung 56
02.305-4 Altersvorsorgereformgesetz – Kundenberatung 58
02.305-5 Altersvorsorgereformgesetz vs. Riester – Wechsel ja oder nein 60
04.514 Cockpit Immobilie – Ein Bestandteil des r u d i Projektes (E-Learning) 62
58.600 just e-learn-Package - hausindividuell zusammengestelltes Package (E-Learning) 64
81.160 just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende (E-Learning) 66
81.161 Den Finanzsektor in Deutschland verstehen (E-Learning) 68
81.162 Willkommen in der Sparkassen-Finanzgruppe (E-Learning) 70
81.163 Die Sparkasse - mein neuer Arbeitgeber (E-Learning) 72

J. JUST E-LEARN!

Beratung und Vertrieb

Sparen, gewinnen und Gutes tun: die Sparlotterien der Sparkassen (für Sparkassen in Westfalen-Lippe)

Die Sparlotterie der Sparkasse verbindet auf besondere Weise „Sparen, Gewinnen und Gutes tun“. Kundinnen und Kunden haben die Chance auf attraktive Gewinne, sparen gleichzeitig regelmäßig einen Teil ihres Loseinsatzes und unterstützen mit dem Zweckertrag gemeinnützige Projekte in ihrer Region.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater in Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Funktionsweise der Sparlotterien.
- Sie kennen die Gewinnmöglichkeiten und Besonderheiten des SVWL.
- Sie gewinnen Sicherheit für die aktive Kundenansprache und den Verkauf.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referentinnen und Referenten des SVWL, Trainerinnen und Trainer der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartnerinnen und -partner.

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

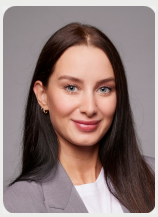
30 Minuten

PREIS

40,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Wie wird mit der Sparlotterie der Sparkasse gespart?
- Wie funktioniert das mit den Gewinnen bei der Sparlotterie?
- Was bedeutet "Gutes tun" bei der Sparlotterie?
- Wie spreche ich Kundinnen und Kunden auf die Sparlotterie an und nutze Cross-Selling?
- Wie können meine Kundinnen und Kunden Lose kaufen?
- Wie kann ich jetzt direkt starten und sparen, gewinnen und Gutes tun unterstützen?

Sparen, gewinnen und Gutes tun: die PS-Lotterie der Sparkassen (für Sparkassen im Rheinland)

Die PS-Lotterie der Sparkasse verbindet auf besondere Weise „Sparen, gewinnen und Gutes tun“. Kundinnen und Kunden haben die Chance auf attraktive Gewinne, sparen gleichzeitig regelmäßig einen Teil ihres Loseinsatzes und unterstützen mit dem Zweckertrag gemeinnützige Projekte in ihrer Region.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Funktionsweise der Sparlotterien.
- Sie kennen die Gewinnmöglichkeiten und Besonderheiten des RSGV.
- Sie gewinnen Sicherheit für die aktive Kundenansprache und den Verkauf.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referentinnen und Referenten des RSGV, Trainerinnen und Trainer der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartnerinnen und -partner.

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

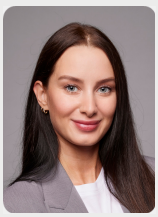
30 Minuten

PREIS

40,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Ein echter Gewinn für dich und deine Kundinnen und Kunden: die PS-Lotterie der Sparkasse
- Wie wird mit der PS-Lotterie der Sparkasse gespart?
- Wie funktioniert das mit den Gewinnen bei der PS-Lotterie?
- Was bedeutet "Gutes tun" bei der PS-Lotterie?
- Wie spreche ich Kundinnen und Kunden auf die PS-Lotterien an und nutze Cross-Selling?
- Wie können meine Kundinnen und Kunden Lose kaufen?
- Wie kann ich jetzt direkt starten und sparen, gewinnen und Gutes tun unterstützen?

Nachhaltig agieren: Weil's um mehr als Geld geht!

Nachhaltigkeit ist eines der wichtigsten Handlungsfelder auch für Sparkassen. Mit diesem neuen E-Learning werden Kenntnisse vertieft und durch Beispiele aus der Sparkassen-Finanzgruppe und dem persönlichen Umfeld konkretisiert.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen in der Sparkassen-Finanzgruppe

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Bedeutung und Relevanz von Nachhaltigkeit, die strategische Ausrichtung der Sparkassen-Finanzgruppe sowie die damit verbundenen Werte.
- Sie wissen, was Nachhaltigkeit für die Finanzwirtschaft, für die Sparkassen und für jeden Einzelnen bedeutet.
- Sie können sich gegenüber Kundinnen und Kunden selbstbewusster positionieren, sicher auf Fragen antworten und Beispiele nennen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Staffelpreise nach Anzahl der bankspezifischen Beschäftigten der Sparkasse

- bis 250 Mitarbeitende 1.250 € pauschal
- bis 500 Mitarbeitende 2.000 € pauschal
- bis 1.000 Mitarbeitende 3.000 € pauschal
- >1.000 Mitarbeitende 3.000 € pauschal + 1 € für jeden weiteren Mitarbeitenden über 1.000 hinaus

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

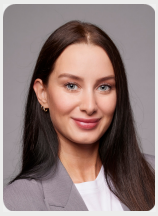
60 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Staffelpreise bei Buchung für alle Mitarbeitende

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was beinhaltet Nachhaltigkeit?
Welche Ziele werden weltweit und von der Europäischen Union verfolgt?
Wie leitet sich die deutsche Sustainable-Finance-Strategie ab?
Welche Nachhaltigkeitsrisiken ergeben sich für die Finanzwirtschaft?
Wie versteht sich die Sparkassen-Finanzgruppe in diesem Kontext?
Wie ist die strategische Ausrichtung der Sparkassen?
Wie kann ein nachhaltiger Geschäftsbetrieb aussehen?
Was bieten Sparkassen ihren Kunden und Kundinnen?
Wie relevant ist Nachhaltigkeit aus Kundensicht?
Welche Best-Practice-Beispiele gibt es?
Was können Sie persönlich für mehr Nachhaltigkeit tun?

Maßgeschneidert für Ihre Sparkasse: Möchten Sie das E-Learning gerne für eine Gruppe ab 100 Teilnehmenden nutzen? Dann haben Sie neben der Buchung zum günstigen Pauschalpreis zusätzlich die Möglichkeit, Ihre hausspezifischen Inhalte von uns in das E-Learning integrieren zu lassen, z.B. ein Interview mit dem Vorstand und dem/der Nachhaltigkeitsbeauftragten sowie konkrete Maßnahmen Ihres Hauses. So erreichen Sie die beste „Passung“ für Ihre Sparkasse.

Der Preis für diese Zusatzleistung ist abhängig vom Aufwand (ab 980 €).

Einen ersten Einblick in das E-Learning können Sie sich hier über die Demoversion verschaffen. Sie möchten für sich und z. B. die/den Nachhaltigkeitsbeauftragte/-n einen Testzugang zu dem vollständigen E-Learning mit allen Lernhinhalten? Sprechen Sie uns bitte an.

just @-learn

OSPlus_neo Grundlagen (E-Learning)

Für neue Mitarbeitende ist eine wichtige Voraussetzung für das kompetente Auftreten und Handeln die grundlegende Anwendungssicherheit in OSPlus_neo. Mit diesem E-Learning erreichen Sie ein gutes Verständnis für die Funktionsweisen in OSPlus_neo verknüpft mit Tipps für die Praxis.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeitende in Sparkassen, die insbesondere in Service- und Vertriebseinheiten starten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche Unterschiede zwischen OSPlus_Portal und OSPlus_neo zu beachten sind.
- Sie kennen die OSPlus_neo Oberfläche in den wesentlichen Funktionsweisen.
- Sie schaffen eine Basis für eine perspektivisch vertiefte Anwendung von OSPlus_neo und können innerhalb der Basis sicher navigieren.

HINWEIS(E)

Dieses E-Learning ist Teil von: 81.160 just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende

Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

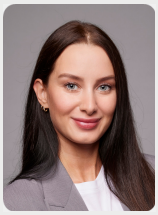
45 Minuten

PREIS

90,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

OSPlus_neo - Was steckt dahinter?

Grundsätzlicher Aufbau - Wo finde ich was?

Richtig an- und abmelden

Favoriten einrichten

Personensuche und -neuanlage

Persönliche Daten der Kundinnen und Kunden pflegen

exemplarische neo-Prozesse

Tipps und Tricks

Dieses E-Learning "Grundlagen OSPlus_neo für neue Mitarbeitende" ist Teil des Just-@-learn-Packages "Welcome & Onboarding für neue Mitarbeitende". Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes.

Das Private Finanzkonzept - Grundlagen (E-Learning)

Für alle Mitarbeitenden ist ein gemeinsames Verständnis des Sparkassen-Finanzkonzepts als das Instrument für eine lebendige Kundenbeziehung wichtig. Hiermit erhöhen Sie entscheidend die Chancen für eine höhere Kundenzufriedenheit und mehr Vertriebserfolge.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeitende in Sparkassen, die insbesondere in Service- und Vertriebseinheiten starten.

IHR NUTZEN

- Sie wissen um die strategische Bedeutung sowie die Kernbotschaften der Beratungsphilosophie der ganzheitlichen Betreuung mit dem "Privaten Finanzkonzept".
- Sie kennen die Leitlinien der Weiterentwicklung und den modularen Aufbau verbunden mit den flexiblen Einsatzmöglichkeiten.
- Sie verstehen das Finanzkonzept als die Drehscheibe für eine lebendige Kundenbeziehung insbesondere aus Sicht der Kundinnen und Kunden.

HINWEIS(E)

Dieses E-Learning ist Teil von: 81.160 just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende

Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu Pauschalpreisen an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

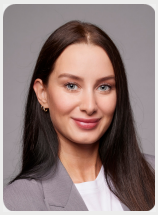
30 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was erwarten Kundinnen und Kunden von Ihrem Finanzdienstleister?

Welche Beratungsphilosophie und strategische Bedeutung stecken im Kern im "Privaten Finanzkonzept"?

Welche Einsatzmöglichkeiten bietet der modulare Aufbau bei jedem Kundenkontakt im Vertrieb?

Welche Vorteile können Sie für eine hohe Qualität und Kundenorientierung nutzen?

Wie stärken Sie über alle Kanäle Ihre persönliche Beziehung zu Ihren Kundinnen und Kunden?

just @-learn

Das Private Finanzkonzept souverän anwenden (E-Learning)

Für alle Mitarbeitenden, die das "Private Finanzkonzept" anwenden, ist ein gemeinsames Verständnis hierzu als das Instrument für eine lebendige Kundenbeziehung wichtig. Sie erhöhen entscheidend die Chancen für eine höhere Kundenzufriedenheit und mehr Vertriebserfolge, indem die Beraterinnen und Berater sicher im "Privaten Finanzkonzept" navigieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende in Sparkassen, die das "Private Finanzkonzept" im Kundenkontakt anwenden.

IHR NUTZEN

- Sie können flexibel Ihre persönliche Strategie in jedem Gespräch neu gestalten und navigieren im "Privaten Finanzkonzept" souverän zum Produktabschluss.
- Sie wissen, welche Empfehlungen Sie für Ihre Kundinnen und Kunden auch auf den Detailseiten im Rahmen der ganzheitlichen Betreuung bereithalten.
- Sie wissen, wie Sie Ihr Qualitätsversprechen an Ihre Kundinnen und Kunden erneuern und Ihre Möglichkeiten mit den Online-Tools der medialen Beratung erweitern.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zum Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

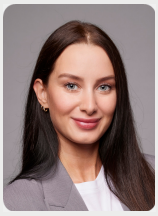
30 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Übersichtsseite: Informationen für die Beratung und als umfassende Basis der Geschäftsbeziehung vertrieblich nutzen

Drei mögliche Gesprächsstrategien, die die Variabilität des "Privaten Finanzkonzepts" zeigen:

- Karla Leipert benötigt eine Kreditkarte für den nächsten Urlaub.
- Eva Haselmann hat einen Finanzierungswunsch für neue Möbel.
- Roland Braun möchte monatlich in Wertpapiere investieren.

Die Zusammenarbeit mit Kundinnen und Kunden interaktiv über alle Kanäle neu gestalten

14 Microlearnings zum Privaten Finanzkonzept - Tipps und Ideen von Profis aus der Praxis

Sie lernen flexibel in kleinen Einheiten gemeinsam mit Ihrem Team oder alleine. Auf konkrete Fragen erhalten Sie praxisnahes Wissen von Profis aus Sparkassen. Inhalte haben immer einen klaren Vertriebsfokus, sind sofort greifbar und anwendbar. Sie verbessern damit nachhaltig Ihre Beratungsqualität und Kundenzufriedenheit. Darüber hinaus steigern Sie Ihre Motivation und Effizienz in der Praxis.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitenden, die das "Private Finanzkonzept" in der Beratung einsetzen.

IHR NUTZEN

- Sie erhalten zu einer konkreten Frage innerhalb von 5 Minuten wertvolle Tipps und Ideen von Profis aus Sparkassen, ergänzt um konkrete Beispiele, Formulierungen und Fakten.
- Sie können diese Impulse im Kundengespräch in eigene neue Ideen umsetzen und für eine professionelle Gesprächsführung im "Privaten Finanzkonzept" nutzen.
- Sie erfahren, wie Sie sich in der Praxis gemeinsam mit Ihrem Team verbessern und inspirieren lassen für neue erfolgreiche Wege.

HINWEIS(E)

Wir empfehlen Ihnen, den Einsatz der 14 Microlearnings in Ihrem Haus kommunikativ zu begleiten und unterstützen Sie gerne bei der Wahl der zu Ihrem Haus passenden flexiblen Einsatzmöglichkeiten. Diese sind:

- Die Beratenden nutzen in der Gesprächsvorbereitung gezielt eine Lernkarte und erhalten in 5 Minuten Impulse, um neue Ideen für den nächsten Kundenkontakt zu entwickeln.
- Teams aus Ihren Vertriebseinheiten greifen Themen aus den Microlearnings auf, kreieren eigene Strategien, verproben diese und verfeinern sie im gemeinsamen Austausch.
- Ihre Führungskräfte nutzen diese Lerneinheiten für den Austausch im Team und fördern damit den erfolgreichen Einsatz des "Privaten Finanzkonzepts" nachhaltig.
- Sie kombinieren diese Microlearnings mit Vertriebstrainings in Ihrem Haus, um die Vorbereitung auf das Training und den Transfer in die Praxis zu unterstützen.

Einen kurzen Einblick gewinnen Sie hier.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

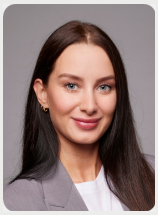
60 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden.

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Jedes Microlearning gibt Antworten auf eine Frage:

Einstieg und Übersichtsseite

- Wie erhältst Du leicht die Einwilligung von Deinen Kundinnen und Kunden?
- Welche vertrieblichen Chancen kannst Du wie auf der Übersichtsseite nutzen?
- Welche wertvollen Hinweise stecken für Dich in den offenen Themen?

Konto & Karten und Kredite & Konsum

- Wie eröffnest Du ein Girokonto mit dem Finanzkonzept und machst mehr daraus?
- Mehr als nur ein Konto: Welche Upselling-Chancen bietet Dir das Girokonto?
- Welche Cross-Selling-Chancen bietet Dir die Detailseite Konto & Karten?
- Wie weckst Du den Kreditbedarf und nutzt dabei die Haushaltsrechnung?

Absicherung und Altersvorsorge

- Wie weckst Du erfolgreich den Bedarf für den Schutz vor persönlichen Risiken?
- Wie gewinnst Du Deine Kundinnen und Kunden für den Versicherungscheck?
- Wie steigst Du leicht und elegant in das Thema Altersvorsorge ein?
- Wie schließt Du schnell einen Teil der finanziellen Lücke im Alter?

Sparen & Anlegen und Schenken & Vererben

- Wie weckst Du erfolgreich das Interesse am monatlichen Sparen in Wertpapiere?
- Wie weckst Du bei Kundinnen und Kunden die Neugier auf eine sinnvolle Vermögensstruktur?
- Wie kannst Du charmant in das Thema "Schenken & Vererben" einsteigen?

Wie aus Begeisterung Qualität wird! (E-Learning)

Dieses E-Learning gibt wertvolle Hinweise darauf, wie Sie Menschen für sich begeistern und damit eine einzigartige Qualität erreichen können. Es zeigt Ihnen Möglichkeiten auf, wie Sie eine starke Verbundenheit zu Ihnen und zur Sparkasse bei Ihren Kundinnen und Kunden erzeugen. Machen Sie sie damit zu Ihren Fans.

ZIELGRUPPE

An alle Mitarbeitende der Sparkasse, insbesondere in Service- und Vertriebseinheiten

IHR NUTZEN

- Sie erfahren, wie Sie mit Blick auf die vier Säulen der Servicequalität Kundinnen und Kunden zu echten Fans machen.
- Sie wissen, welche entscheidende Rolle hierbei die eigene Einstellung und die fünf Stufen zur Wertschätzung spielen.
- Sie kennen die unterschiedlichen Kanäle, auf denen Menschen miteinander kommunizieren.

HINWEIS(E)

Dieses E-Learning ist Teil von: 81.160 just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende

Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

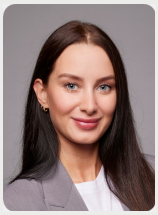
60 Minuten

PREIS

90,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Mit Blick auf die vier Säulen der Servicequalität Kundinnen und Kunden zu echten Fans machen

Die entscheidende Rolle spielen die Menschen, die eigene Einstellung und das Finanzkonzept

Die fünf Stufen, die zur Wertschätzung gegenüber anderen Menschen führen

Die Wirkung kleiner Aufmerksamkeiten und die "Jammer-Challenge"

Kommunikation auf verschiedenen Kanälen

Erlebe den Spirit der Marke Sparkasse

Eine starke Marke ist wichtig für den dauerhaften Geschäftserfolg Ihrer Sparkasse und damit für die Menschen in Ihrer Region. Aber was macht die Marke Sparkasse zu einer so erfolgreichen Marke, die großes Vertrauen genießt und die Sparkassenidee in die Zukunft trägt? Wir begleiten den "Spirit der Marke Sparkasse" an einem Tag in seinem Leben. Er sorgt durch sein Wirken dafür, dass seine Werte von allen Mitarbeitenden gelebt werden und für unsere Kundinnen und Kunden spürbar sind.

ZIELGRUPPE

Für alle Mitarbeitenden in der Sparkassen-Finanzgruppe

IHR NUTZEN

- Sie wissen, was die Marke Sparkasse ausmacht und wie unsere Markenwerte von Kundinnen und Kunden, Interessentinnen und Interessenten sowie der Gesellschaft wahrgenommen werden.
- Sie verstehen, wie sich Markenattraktivität und Markenidentität zeigen, was Menschen unterstützen bedeutet und wie Erfolg der Marke und Erfolg im Markt zusammenhängen.
- Sie sehen, wie sich Marke und Markenwerte in verschiedenen Situationen zeigen und von allen Mitarbeitenden gelebt werden können.

HINWEIS(E)

Dieses E-Learning ist Teil von: 81.160 just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende. Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zu diesem Angebot.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

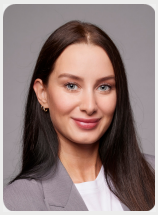
30 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Markenwerte der Marke Sparkasse kennenlernen

Die Attraktivität der Marke erleben und wie wir uns mit ihr identifizieren

Die Marke Sparkasse in typischen Situationen in der Sparkasse leben

Der Start in den Tag

Morgens: am Servicepoint und in der Beratung

Mittags: im Team-Meeting in der Geschäftsstelle

Nachmittags: hinter den Kulissen

Am späten Nachmittag: Austausch mit dem Vorstand

Und jetzt: Feierabend für heute

Die wichtigsten digitalen Serviceprozesse: Einfach. Besser. Erleben (E-Learning)

Um Mitarbeitende im Service bei der Kundenlenkung in Online-Kanäle zu unterstützen, haben wir die 17 wichtigsten digitalen Anwendungen in einem E-Learning zusammengefasst. In 17 motivierenden kurzen Videos zeigen wir die Nutzungsmöglichkeiten auf, um so den Service zu verbessern und Spaß in der aktiven Kundenansprache zu vermitteln.

ZIELGRUPPE

Servicemitarbeiter/-innen, Service-und Privatkundenberater/-innen, Auszubildende sowie alle, die andere von den digitalen Servicemöglichkeiten der Sparkasse begeistern wollen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, die Mehrwerte der digitalen Lösungen herauszustellen.
- Sie erhalten praxiserprobte Tipps zur direkten Anwendung, um Kunden in Online-Kanäle zu lenken - aus der Praxis, für die Praxis.
- Sie heben den erlebbaren Kundenservice auf das nächste Level.

HINWEIS(E)

Die vorgestellten Tipps sind allgemeingültig, auch wenn die Beispiele in verschiedenen Sparkassen leicht abweichen können. Jedes Video zu einer digitalen Anwendung steht für sich, wie auf einer Reiseetappe. Alle Videos zusammen bilden die gesamte Reiseroute ab.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gern!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

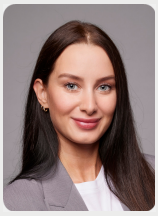
45 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie bestelle ich Sorten online?

Wie hilft S-Trust bei der sicheren Dokumentenverwahrung?

Wie schützt ein P-Konto vor Kontopfändungen?

Online-Banking gesperrt, welche Schritte helfen jetzt?

Wie funktioniert die Einrichtung der S-ID Check App?

Wie hilft die App-Sparkasse dabei, einen perfekten Überblick über die Finanzen zu bekommen?

Wie hilft die Internetfiliale, die Finanzen im Blick zu halten?

Wie machen wir den Zahlungsverkehr schneller und flexibler?

Optimale Nutzung der Sparkassencard

Optimale Nutzung der Kreditkarte

Online-Terminvereinbarung

Flexible Limitanpassungen

Elektronisches Postfach - ein Must-have

Einrichtung der push-tan

App-Sparkasse nach einem Gerätewechsel

Wiederherstellung der Zugangsdaten fürs Online-Banking

Kontostände und Umsätze schnell checken

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Ergänzend zu dem E-Learning bieten wir Ihnen gern passende Inhouse-Trainings an.

just @-learn

Den Preis souverän verkaufen (E-Learning)

Die ausdrückliche Zustimmung der Kundinnen und Kunden zu neuen Preisen führt zu einer Vielzahl neuer Gesprächssituationen. In diesem E-Learning erhalten Sie Impulse, wie Sie selbstbewusst und mit klarer Kommunikation Ihre Preise vertreten können und wie Sie den Preis als Ausdruck des Mehrwertes aktiv verkaufen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie agieren sicher und souverän, sind charmant und schlagfertig.
- Sie lernen selbstbewusst im Gespräch mit Kundinnen und Kunden aufzutreten.
- Sie setzen die Grundtechnik ZIMT erfolgreich ein.
- Sie können Ihren Stolz auf den Preis vermitteln.
- Sie gehen offen und ehrlich in Kundengespräche.
- Sie nutzen keine Floskeln, sondern eine klare Kommunikation.
- Sie argumentieren fachlich sicher.

HINWEIS(E)

Wir empfehlen dieses E-Learning mit einem sich anschließenden Trainingsbaustein (01.249) zu verknüpfen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

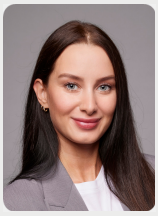
60 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir, die Sparkasse, und der Markt

- Warum ist es wichtig, die Konkurrenz zu kennen?
- Welches Selbstverständnis haben wir als Sparkasse?
- Was zählt für den Menschen, Geld oder Geltung?
- Wie und warum sind wir führend im Markt?

Meine Kommunikation mit Kundinnen und Kunden

- Welche Wirkungsfaktoren habe ich, die ich nutzen kann?
- Wie wertvoll ist meine Beratung für die Kundinnen und Kunden?
- Wie klar bin ich in der Sache, wie ehrlich zu meinen Kundinnen und Kunden?
- Wie setze ich ZIMT im Gespräch lösungsorientiert ein?

Den Preis wert sein

- Was macht uns so wertvoll?
- Welche gute Gründe kenne ich?
- Was kann mich jetzt noch aufhalten?

Digital beraten: Vom Gespräch bis zum Abschluss (E-Learning)

Sie wollten schon immer wissen, wie Sie digitale Beratungsgespräche noch erfolgreicher führen und gleichzeitig Vertriebsergebnisse steigerst? In diesem E-Learning zeigen wir Ihnen, wie Sie Cross-Selling im digitalen Raum effektiv umsetzt, um die Bedürfnisse Ihrer Kundinnen und Kunden gezielt zu erfüllen. Mit wertvollen Tipps und praxisbewährten Methoden werden Sie befähigt, digitale Beratungskompetenzen auf das nächste Level zu heben und den Vertriebserfolg langfristig zu sichern.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im digitalen Vertrieb und im Privatkundenmarkt

IHR NUTZEN

- Sie verstehen die aktuellen Entwicklungen und Veränderungen im digitalen Vertrieb, um die hybride Beratung nachhaltig und erfolgreich zu gestalten.
- Sie wissen, wie Sie Videogespräche erfolgreich starten und strukturieren, um einen produktiven Dialog zu fördern und Cross-Selling-Möglichkeiten effektiv zu integrieren.
- Sie erwerben Strategien zur aktiven Mitgestaltung der Datenpflege durch ihre Kundinnen und Kunden sowie Methoden zur Sammlung und Nutzung relevanter Informationen.

HINWEIS(E)

Im Anschluss an das E-Learning empfehlen wir an einer Supervision der Experten Julia Meyer-Soltau bzw. Stefan Brüning (Angebot 01.256) teilzunehmen, um weitere, wertvolle Hinweise auf die aktuellen Herausforderungen zu erhalten.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

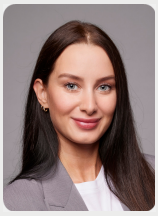
60 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie hat sich die digitale und hybride Beratung in den letzten Jahren entwickelt?

Wie hat sich das Verhalten der Kundinnen und Kunden verändert?

Wie können Sie die Beratung aktiv und dialogorientiert gestalten?

Wie starten Sie ein Videogespräch?

Wie können Sie Ihre Kundinnen und Kunden aktiv zur Mitgestaltung der Datenpflege anregen?

Wie können Sie relevante Informationen sammeln?

Wie können Sie noch mehr wertvolle Informationen sammeln?

Wie können Sie den Dialog im digitalen Beratungsgespräch aktiv gestalten und Cross-Selling effektiv integrieren?

Wie gelingt es, ein digitales Beratungsgespräch erfolgreich abzuschließen?

Wie können Sie ein erfolgreiches digitales Beratungsgespräch strukturieren?

Wie können Sie das Gelernte in die Praxis umsetzen und Ihre digitale Beratung erfolgreich gestalten?

Terminakquise: Erfolgreich Kunden gewinnen ohne klassische Anlässe! (E-Learning)

Eine gelungene Terminakquise ist das A und O im Alltag eines Beraters oder einer Beraterin. Daher erfahren Sie in diesem E-Learning, wie Sie gezielt Termine mit Kundinnen und Kunden vereinbaren und durch eine professionelle Ansprache ihr Vertrauen gewinnen. Sie werden mit praxisnahen Tipps und Strategien ausgestattet, die Ihnen helfen, Ihre Kommunikation zu optimieren und Ihre Ziele zu erreichen.

ZIELGRUPPE

Privatkundenberater/-innen inkl. Service und Outbound; Individualkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, den Mehrwert eines Beratungsgesprächs überzeugend zu vermitteln.
- Sie können abschlussorientiert jede Kundin und jeden Kunden anrufen.
- Sie beherrschen eine Einwandbeantwortung in einer bisher unbekannten Professionalität.

HINWEIS(E)

Wir empfehlen dieses E-Learning mit einem der sich anschließenden Trainingsbausteine zu verknüpfen (01.259).

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

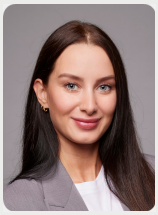
60 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum ist eine aktive Terminakquise der Schlüssel, um Kundinnen und Kunden erfolgreich zu gewinnen?

Wie können Sie sich von der Konkurrenz abheben und Kundinnen und Kunden überzeugen?

Wie bauen Sie Vertrauen auf und wie überträgt es sich in Ihrer Ansprache?

Wie können Sie mit einer erfolgreichen Begrüßung die Grundlage für ein gutes Gespräch legen?

Wie können Sie Anlässe gezielt nutzen, um das Interesse Ihrer Kundinnen und Kunden zu wecken?

Wie können Sie Themen ansprechen, um das Interesse Ihrer Kundinnen und Kunden zu wecken?

Wie können Sie mit Einwänden umgehen und Ihren nächsten Schritt souverän setzen?

Was können Sie tun, um kontinuierlich besser zu werden und erfolgreich in der Kundenansprache zu bleiben?

just @-learn

Höfliche Hartnäckigkeit - Charmante Schlagfertigkeit (E-Learning)

Die besten Antworten fallen vielen Beraterinnen und Beratern meist erst ein, wenn die Situation längst vorbei ist. Die Grundregeln der Schlagfertigkeit lassen sich jedoch erlernen! Oft sind es humorvolle und kreative Antworten, die eine angespannte Atmosphäre entspannen, und somit ermöglichen, noch einmal mit einer gewissen Hartnäckigkeit das eigene Anliegen voran zu bringen. In diesem E-Learning wird Ihnen diese Kunst nähergebracht.

ZIELGRUPPE

Privatkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie erhöhen Ihre verkäuferische Professionalität.
- Bei Provokationen der Kundinnen und Kunden überraschen Sie positiv.
- Bei einem ersten "Nein" der Kundinnen und Kunden beginnt für Sie der aktive Verkauf.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

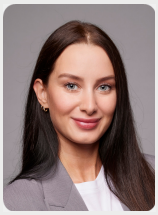
60 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie verlassen Sie Ihre Komfortzone, um schlagfertiger und hartnäckiger zu werden?

Wie können Sie Ihre Stärken gezielt einsetzen, um Selbstbewusstsein auszustrahlen?

Wie können Sie sich im Wettbewerb behaupten und Ihre Stärken gezielt einsetzen, um die Konkurrenz zu übertreffen?

Wie können Sie Körpersprache, Stimme und Inhalt nutzen, um in Ihrer Kommunikation die volle Wirkung zu erzielen?

Wie können Sie die vier Kommunikationskanäle nutzen, um Ihre Schlagfertigkeit und Hartnäckigkeit zu stärken?

Wie reagieren Sie schlagfertig und hartnäckig auf typische Einwände?

Wie bleiben Sie hartnäckig und schlagfertig, auch wenn die Kundin oder der Kunde Nein sagt?

Sicher im Abschluss (E-Learning)

Es gilt nach wie vor: Ein Berater berät und ein Verkäufer verkauft. Wer sicher zum Abschluss kommen möchte, ist genau richtig. Gespräche strukturiert, entschlossen und erfolgreich zu beenden, wird Ihnen hier vermittelt. Darüber hinaus erhalten Sie wichtige Impulse und lernen praxiserprobte Vorgehensweisen für Ihren persönlichen Erfolg kennen.

ZIELGRUPPE

Privat- und Individualkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie ergänzen Ihre bisherigen Vorgehensweisen, um zum Abschluss zu kommen.
- Sie kennen gute Formulierungen für Ihre Gespräche, sind hartnäckig und charmant zugleich.
- Sie erhalten wertvolle, sowie wertschätzende Tipps von Ihrem Trainer aus der Praxis für die Praxis.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

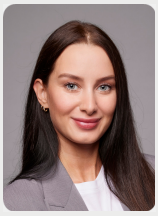
30 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Abschlussorientierung beginnt im Kopf

Vor dem Gespräch ist vor dem Abschluss

- Was prägt mein bisheriges Abschlussverhalten?
- Wie "programmiere" ich mich nachhaltig erfolgreich für den Abschluss?
- Welche Erfolgsregeln gibt es für den Abschluss?

Abschlusssignale und Abschlusstechniken

- Was bin ich selbst für ein "Abschlusstyp"
- Welche Abschlusssignale und Abschlusstechniken gibt es?
- Wo bzw. bei wem unterschreiben Kundinnen und Kunden gerne und sofort?

Drei wichtige Positionen "in der Zielgerade" zum erfolgreichen Abschluss

- Wie erkenne ich die richtigen Signale?
- Welche Abschlusstechnik bringt die Unterschrift?
- Was kann mich jetzt noch am Abschluss hindern?

just @-learn

Wero - souverän beraten, sicher begleiten!

Wero ist eine moderne, sichere und direkt aus der App Sparkasse nutzbare digitale Zahlungsmethode. Alle Vertriebsmitarbeitenden sind entscheidend dafür, dass Ihre Kundinnen und Kunden diese Chance nutzen. Mitarbeitende im Vertrieb erfahren, wie sie Wero als einfaches Zahlungsmittel einordnen, verständlich anhand typischer Alltagssituationen erklären und Kundinnen und Kunden sicher durch die Aktivierung begleiten können.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitenden im Vertrieb (Service-, Privatkunden- und Individualkundenberatende, sowie Privat Banking, Auszubildende, Führungskräfte, Gewerbe- und Firmenkundenberatende)

IHR NUTZEN

- Sie wissen um die strategische Bedeutung von Wero und können die Zahlungsmethode im Beratungskontext richtig einordnen.
- Sie können Wero verständlich, kundenorientiert erklären und Kundinnen und Kunden sicher durch die Aktivierung führen, sowie Fragen kompetent beantworten.
- Sie erkennen typsiche Alltagssituationen, in denen Wero einen klaren Mehrwert bietet.
- Sie können die Rolle von Wero im Onlinehandel sachgerecht einschätzen und bei der Kundenberatung berücksichtigen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

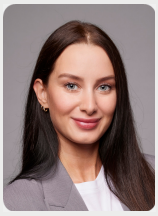
30 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Mandy Hering
0231 22240-790
mandy.hering@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung
Begriffsklärung und strategische Bedeutung von Wero

Funktionsweise
Technische Grundlagen, Sicherheitsaspekte und Datenschutz

Kundennutzen
Welche Probleme löst Wero? Welche Vorteile entstehen für Endkundinnen und Endkunden?

Aktivierungsprozess
Schritt-für-Schritt-Anleitung zur sicheren Begleitung der Kundinnen und Kunden

Praxisfälle
Handlungsempfehlungen zu typischen Alltagssituationen im Kundenkontakt im Service wie in der Beratung

just @-learn

Konsumentenkredite erfolgreich verkaufen (E-Learning)

Entdecken Sie in unserem E-Learning zum Thema Aktiver Kreditverkauf, wie Sie sich erfolgreich im hart umkämpften Konsumentenkreditmarkt behaupten und noch mehr Kundinnen und Kunden gewinnen können.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen im Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Kundinnen und Kunden mit überzeugenden Argumenten für Ihren Kredit zu gewinnen.
- Sie kennen die aktuellen Markttrends und können darauf gezielt reagieren.
- Sie sind vertraut mit verschiedenen Verkaufsstrategien, um Kundenbedürfnisse effektiv zu erkennen und zu erfüllen.
- Sie erfahren, wie Sie mit Einwänden und Vorwänden professionell umgehen und diese erfolgreich überwinden.
- Sie sind bestens vorbereitet, um Ihr Kreditgeschäft aktiv und erfolgreich voranzutreiben

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

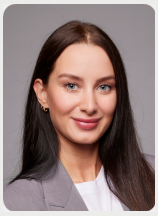
60 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Analyse des aktuellen Kreditmarktes und des veränderten Kundenverhaltens

Tipps und Tricks für einen erfolgreichen aktiven Kreditverkauf

Beispiele zum Nachmachen zur Gesprächsführung und Argumentation

Umgang mit Einwänden und Vorwänden im Verkaufsgespräch

Best Practices und Erfahrungsaustausch mit anderen Berater/-innen anstoßen

just @-learn

Verantwortungsvolle Verbraucherkreditvergabe: Basiswissen für Beratende im Privatkundenmarkt (E-Learning)

Verantwortungsvolle Verbraucherkreditvergabe – kompakt und praxisnah: Dieses E-Learning stärkt die Kompetenzen Ihrer Beraterinnen und Berater im Privatkundenmarkt. Eine fundierte Kreditentscheidung durch eine rechtssichere Beratung und verantwortungsvolles Handeln stärkt Ihre Sparkasse im Wettbewerb und unterstützt die Region nachhaltig.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Privatkundenmarkt

IHR NUTZEN

- Sie kennen die geschäftspolitische Bedeutung des Kreditgeschäfts für Sparkassen und erkennen, wie der Privatkredit zur Stärkung der Region und Kundenbindung beiträgt.
- Sie können das Marktumfeld und wichtige Wettbewerber einordnen und Strategien zur Marktsicherung sowie innovative Produkt- und Kooperationsansätze ableiten.
- Sie sind vertraut mit den rechtlichen Grundlagen, von der Prüfung der Kreditfähigkeit über Bonitätsprüfung und Scoring bis zur Einschätzung der Kreditwürdigkeit.

HINWEIS(E)

Hierauf aufbauend bieten wir dieses weitere E-Learning an:
01.721 Fachliches Update zur neuen Verbraucherkreditrichtlinie

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Sie können das E-Learning für 12 Monate zu einem Pauschalpreis, orientiert am Bilanzvolumen Ihres Hauses, buchen. Birgit Knoll berät Sie sehr gerne.

Bilanzsumme	Preis für 12 Monate
> 10 Mrd. €	5.000 €
> 5 Mrd. €	4.000 €
> 2,5 Mrd. €	3.000 €
< 2,5 Mrd. €	1.500 €

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

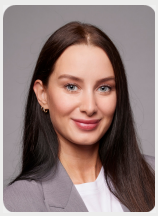
40 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum ist eine verantwortungsvolle Kreditvergabe für meine Sparkasse, meine Kundinnen und Kunden und die Region so wichtig?

Wie erkenne ich, in welchem Wettbewerbsumfeld wir im Kreditgeschäft stehen – und was bedeutet das für meine Beratung?

Wie kann ich Marktanteile im Kreditgeschäft aktiv, kundengerecht und verantwortungsvoll sichern oder ausbauen?

Wie prüfe ich sicher, ob mein Kunde oder meine Kundin einen Kredit rechtlich aufnehmen und wirtschaftlich tragen kann?

Wie nutze ich Scoring-Ergebnisse richtig und was bedeuten sie für meine Kreditentscheidung?

Welche rechtlichen Regeln muss ich kennen, damit ich Verbraucherdarlehen korrekt und verständlich begleite?

Wann ist eine Restkreditversicherung für Kundinnen und Kunden sinnvoll – und wie spreche ich sie fair und bedarfsgerecht an?

just e-learn

Fachliches Update zur neuen Verbraucherkreditrichtlinie (E-Learning)

Die Verbraucherkreditrichtlinie bringt neue und verschärfte Anforderungen für die Kreditvergabe von Allgemein-Verbraucherdarlehen. In diesem E-Learning erhalten Sie einen kompakten Überblick über die gesetzlichen Neuerungen, warum sie eingeführt wurden und was sie für die tägliche Praxis bedeuten. Ziel ist, dass Sie die neuen Anforderungen sicher einordnen können und verstehen, von der Beratung über die Kreditwürdigkeitsprüfung und dem Vertragsabschluss bis hin zum Umgang mit Überziehungen und Zahlungsschwierigkeiten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie kennen das Ziel und den erweiterten Anwendungsbereich der neuen Verbraucherkreditrichtlinie sowie die erhöhten Informations- und Erläuterungsplichten in der Beratung.
- Sie verstehen die höheren Anforderungen an die Kreditwürdigkeitsprüfung, den Vertragsabschluss, bei Kündigung, Rückzahlung und Nachsicht.
- Sie wissen, wie sie die Neuerungen für die betroffenen Produkte der Allgemein-Verbraucherdarlehen auf typische Beratungssituationen übertragen können.

HINWEIS(E)

Wir bieten als Ergänzung und Grundlage, nicht als Voraussetzung, dieses E-Learning an:
01.720 Verantwortungsvolle Verbraucherkreditvergabe - Basiswissen

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Sie können das E-Learning für 12 Monate zu einem Pauschalpreis, orientiert am Bilanzvolumen Ihres Hauses, buchen. Birgit Knoll berät Sie sehr gerne.

Bilanzsumme	Preis für 12 Monate
> 10 Mrd. €	5.000 €
> 5 Mrd. €	4.000 €
> 2,5 Mrd. €	3.000 €
< 2,5 Mrd. €	1.500 €

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

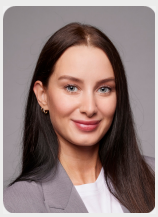
45 Minuten

PREIS

40,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was sollte ich zur verantwortungsvollen Kreditvergabe wissen?

Was sind die Ziele der neuen Verbraucherkreditrichtlinie?

Wo begegnet mir die neue Verbraucherkreditrichtlinie und welche Kredite betrifft sie?

Was ändert sich hierdurch insbesondere für meine Kreditpraxis?

Was ändert sich bei der Kreditwürdigkeitsprüfung?

Wo begegnen mir die Änderungen im stationären S-Privatkredit-Prozess?

Was ändert sich beim medialen Abschluss?

just e-learn-Package Vertriebskompetenz (E-Learning)

Kompaktes Expertenwissen für den modernen Vertrieb in Sparkassen. Klar, authentisch und ehrlich präsentiert, bieten Lars Abraham und Thorsten Meier geballtes Vertriebs-knowhow im E-Learning-Format an.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie halten sich mit dem Package Vertriebskompetenz fit für einen effektiven und nachhaltigen Vertrieb auf Augenhöhe.
- Sie wissen, welche digitalen Serviceprozesse die Sparkasse bereit hält.
- Sie verkaufen Produkte und Preise noch souveräner.
- Sie beraten digital effektiv und erfolgreich.
- Sie erreichen mehr Abschlüsse mit höflicher Hartnäckigkeit und charmanter Schlagfertigkeit.
- Sie steigern mit dem Provisionsturbo signifikant Erträge.
- Sie gewinnen Kunden auch ohne klassische Anlässe.
- Sie lernen, einfach mit Qualität zu begeistern.

HINWEIS(E)

Das E-Learning kann zu jeder Zeit, im eigenen „moment-of-need“ und mit jedem Endgerät ganz ohne feste Seminarzeiten genutzt werden, um neue Impulse für den Vertrieb zu erhalten oder bekannte Tipps aufzufrischen und selbst erfolgreich zu erproben und umzusetzen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning-Package zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

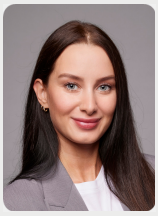
7 Stunden

PREIS

160,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sieben E-Learning-Module aus dem Themenbereich "Vertriebskompetenz Sparkasse":

1. 01.246 Die wichtigsten digitalen Serviceprozesse: Einfach. Besser. Erleben
2. 15.950 Digitale Kompetenz im Multikanalvertrieb: Umsetzungstipps für die Praxis (E-Learning)
3. 01.257 Digital beraten vom Gespräch bis zum Abschluss (E-Learning)
4. 01.258 Terminakquise - Erfolgreich Kunden gewinnen ohne klassische Anlässe (E-Learning)
5. 01.264 Höfliche Hartnäckigkeit, charmante Schlagfertigkeit (E-Learning)
6. 02.271 Provisionsturbo die Erträge deutlich steigern (E-Learning)
7. 01.248 Den Preis souverän verkaufen (E-Learning)
8. 01.277 Sicher im Abschluss (E-Learning)
9. 01.712-A Konsumentenkredite erfolgreich verkaufen (E-Learning)

Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes.

just @-learn

„Schenken und Vererben“ im Finanzkonzept vertrieblich nutzen (E-Learning)

Im Umgang mit den Themen rund um Schenken & Vererben sind Sensibilität, Kompetenz und eine ganzheitliche Sichtweise gefragt. Das neue Beratungsmodul im "Privaten Finanzkonzept" unterstützt Sie dabei idealerweise im Dialog mit Ihren Kundinnen und Kunden. Dabei ergeben sich für Sie Chancen auf weitere Beratungsfelder und Vertriebserfolge. Wie sprechen Sie diese wichtigen Themen souverän an? Hierauf geben wir in 30 Minuten Antworten und liefern Impulse für die Praxis.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, die das "Private Finanzkonzept" im stationären oder digitalen Vertrieb einsetzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die sechs Themenfelder im Beratungsmodul Schenken & Vererben.
- Sie wissen, wie Sie diese vertrieblich in Ihrer Beratungspraxis erfolgreich nutzen können.
- Sie erkennen die Wichtigkeit dieser Themen für eine vertrauensvolle Kundenbeziehung.

HINWEIS(E)

Aufbauend auf diesem E-Learning empfehlen wir unser Präsenz-Training 02.208 Schenken & Vererben im Finanzkonzept erfolgreich einsetzen

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu Pauschalpreisen an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG

Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE

Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Relevanz der Inhalte des Beratungsmoduls Schenken & Vererben im Rahmen der ganzheitlichen Betreuung mit dem Finanzkonzept für Kundinnen und Kunden

Der rote Faden im Beratungsmodul - über bis zu sechs Fragestellungen neue Themen souverän ansprechen und Beispiele kennen

Vertriebliche Impulse für Cross-Selling in die weiteren Beratungsfelder im "Privaten Finanzkonzept" in verschiedenen Lebenssituationen nutzen

Qualität und Kompetenz auch zu anspruchsvollen Themen in der Kundenansprache zeigen

Provisionsturbo - Erträge deutlich steigern (E-Learning)

Durch gezielte Beratung, die richtigen digitalen Tools und effektive Verkaufsstrategien können Sie Ihren Vertrieb auf das nächste Level heben. Sie werden entdecken, wie Sie mit der digitalen Rentenübersicht den Altersvorsorgebedarf Ihrer Kundinnen und Kunden klar aufzeigen und durch intelligente Cross-Selling-Ansätze zusätzliche Mehrwerte bieten.

ZIELGRUPPE

Sparkassenberatern/-innen im Privat- und Individualkundenbereich

IHR NUTZEN

- Sie erweitern Ihr verkäuferisches Know-how.
- Sie verbinden ungenutzte Ertragschancen mit Kundennutzen.
- Sie steigern Ihre Erträge und bauen die Marktführerschaft weiter aus.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG

Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE

Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie kannst du die Konkurrenz überholen und deinen Erfolg steigern?

Wie kannst du das Thema „Konto und Karten“ spannend und vertriebsfördernd gestalten?

Wie kannst du die Digitalisierung nutzen, um deine Beratung noch effizienter zu gestalten?

Wie kannst du deine Kundinnen und Kunden vom latenten zum ausdrücklichen Bedarf führen?

Wie kannst du die digitale Rentenübersicht nutzen, um den Vertriebsturbo zu zünden?

Wie kannst du Kredite als flexibles und sicheres Angebot verkaufen?

Wie kannst du das Thema „Sparen und Anlegen“ für deine Kundinnen und Kunden spannend und relevant gestalten?

Wie kannst du den Vertriebsturbo im Immobilienbereich gezielt einsetzen?

Grundlagen AVRG

Das AVRG als Vertriebschance nutzen! Das Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) tritt die Nachfolge der Riester-Rente an. Hier finden Sie produktneutral alles , was Sie zum AVRG, zum Altersvorsorgedepot und zum Thema Rieser-Rente wissen müssen. Dies schafft die optimale fachliche Basis für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Service und in der Beratung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb der Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen des AVRG, die staatlichen Förderungen und deren Rahmenbedingungen.
- Sie wissen, wie Sie je nach Kundensituation die Eignung der AVRG-Produkte bedarfsorientiert erläutern können.
- Sie kennen die Kriterien, die bezüglich der Entscheidung für oder gegen einen möglichen Wechsel von Riester- zu AVRG-Produkten wichtig sind.

HINWEIS(E)

Für dieses modulare E-Learning können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) bis zu 120 Minuten angerechnet werden.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

2 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

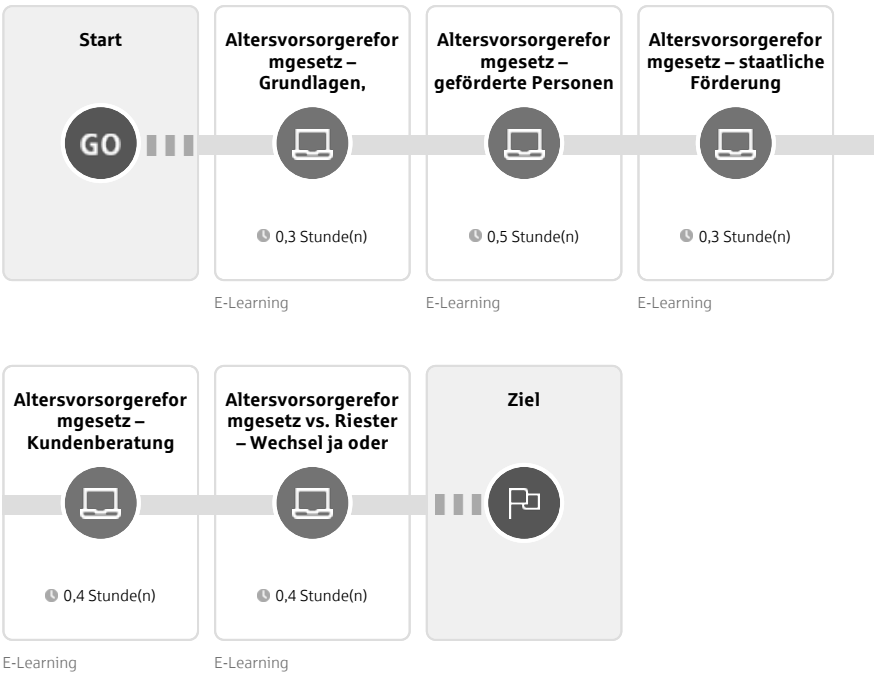
ANMELDUNG

Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE

Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Ihre Lernreise: Grundlagen AVRG



Programm/Inhalt

Dieses modulare E-Learning enthält die Module:

02.305-1 Altersvorsorgereformgesetz – Grundlagen, Beiträge, Vorteile

02.305-2 Altersvorsorgereformgesetz – geförderte Personen und Produkte

02.305-3 Altersvorsorgereformgesetz – staatliche Förderung

02.305-4 Altersvorsorgereformgesetz – Kundenberatung

02.305-5 Altersvorsorgereformgesetz vs. Riester – Wechsel ja oder nein

just @-learn

Altersvorsorgereformgesetz – Grundlagen, Beiträge, Vorteile

Das AVRG als Vertriebschance nutzen! Das Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) tritt die Nachfolge der Riester-Rente an. Hier finden Sie produktneutral alles , was Sie zum AVRG, zum Altersvorsorgedepot und zum Thema Rieser-Rente wissen müssen. Dies schafft die optimale fachliche Basis für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Service und in der Beratung.

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen des AVRG, die staatlichen Förderungen und deren Rahmenbedingungen.
- Sie wissen, wie Sie je nach Kundensituation die Eignung der AVRG-Produkte bedarfsorientiert erläutern können.
- Sie kennen die Kriterien, die bezüglich der Entscheidung für oder gegen einen möglichen Wechsel von Riester- zu AVRG-Produkten wichtig sind

HINWEIS(E)

Dies ist ein Modul von 02.305 Grundlagen Altersvorsorgereformgesetz.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

18 Minuten

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG

Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE

Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Grundlagen und Zielsetzung des AVRG
- Überblick über mögliche Produkte
- Definierte Grenzen für die Altersvorsorgebeträge
- Vorteile der Altersvorsorge nach dem AVRG

just @-learn

Altersvorsorgereformgesetz – geförderte Personen und Produkte

Das AVRG als Vertriebschance nutzen! Das Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) tritt die Nachfolge der Riester-Rente an. Hier finden Sie produktneutral alles , was Sie zum AVRG, zum Altersvorsorgedepot und zum Thema Rieser-Rente wissen müssen. Dies schafft die optimale fachliche Basis für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Service und in der Beratung.

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen des AVRG, die staatlichen Förderungen und deren Rahmenbedingungen.
- Sie wissen, wie Sie je nach Kundensituation die Eignung der AVRG-Produkte bedarfsorientiert erläutern können.
- Sie kennen die Kriterien, die bezüglich der Entscheidung für oder gegen einen möglichen Wechsel von Riester- zu AVRG-Produkten wichtig sind

HINWEIS(E)

Dies ist ein Modul von 02.305 Grundlagen Altersvorsorgereformgesetz.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

30 Minuten

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG

Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE

Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Zentrale Personenkreise, die nach dem Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) förderberechtigt sind
- Verschiedene Produktarten nach AVRG: Produkte mit Garantie, Standarddepot und Altersvorsorgedepot und deren Hauptmerkmale

just @-learn

Altersvorsorgereformgesetz – staatliche Förderung

Das AVRG als Vertriebschance nutzen! Das Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) tritt die Nachfolge der Riester-Rente an. Hier finden Sie produktneutral alles , was Sie zum AVRG, zum Altersvorsorgedepot und zum Thema Rieser-Rente wissen müssen. Dies schafft die optimale fachliche Basis für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Service und in der Beratung.

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen des AVRG, die staatlichen Förderungen und deren Rahmenbedingungen.
- Sie wissen, wie Sie je nach Kundensituation die Eignung der AVRG-Produkte bedarfsorientiert erläutern können.
- Sie kennen die Kriterien, die bezüglich der Entscheidung für oder gegen einen möglichen Wechsel von Riester- zu AVRG-Produkten wichtig sind

HINWEIS(E)

Dies ist ein Modul von 02.305 Grundlagen Altersvorsorgereformgesetz.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

18 Minuten

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG

Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE

Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Überblick über die staatliche Förderung der Altersvorsorgeverträge nach dem Altersvorsorgereformgesetz (AVRG)
- Hauptarten der staatlichen Zulagen wie die Grundzulage, die Kinderzulage sowie den Berufseinsteiger-Bonus
- Funktionsweise der staatlichen Förderung durch den Sonderausgabenabzug
- Bedeutung der steuerlichen Freistellung während der Ansparphase

just @-learn

Altersvorsorgereformgesetz – Kundenberatung

Das AVRG als Vertriebschance nutzen! Das Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) tritt die Nachfolge der Riester-Rente an. Hier finden Sie produktneutral alles , was Sie zum AVRG, zum Altersvorsorgedepot und zum Thema Rieser-Rente wissen müssen. Dies schafft die optimale fachliche Basis für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Service und in der Beratung.

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen des AVRG, die staatlichen Förderungen und deren Rahmenbedingungen.
- Sie wissen, wie Sie je nach Kundensituation die Eignung der AVRG-Produkte bedarfsorientiert erläutern können.
- Sie kennen die Kriterien, die bezüglich der Entscheidung für oder gegen einen möglichen Wechsel von Riester- zu AVRG-Produkten wichtig sind

HINWEIS(E)

Dies ist ein Modul von 02.305 Grundlagen Altersvorsorgereformgesetz.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

24 Minuten

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG

Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE

Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Die Eignung der Altersvorsorgereformgesetz (AVRG)-Produkte kundenorientiert erläutern
- Ein konkreter Vorschlag, wie Sie die AVRG-Produkte auf einem Blatt skizzieren können
- Riester gegen AVRG-Produkte kundenorientiert abgrenzen
- Durch Pencil-Selling die für Kunden interessanten Punkte kommunikativ herausarbeiten

just @-learn

Altersvorsorgereformgesetz vs. Riester – Wechsel ja oder nein

Das AVRG als Vertriebschance nutzen! Das Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) tritt die Nachfolge der Riester-Rente an. Hier finden Sie produktneutral alles , was Sie zum AVRG, zum Altersvorsorgedepot und zum Thema Rieser-Rente wissen müssen. Dies schafft die optimale fachliche Basis für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Service und in der Beratung.

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen des AVRG, die staatlichen Förderungen und deren Rahmenbedingungen.
- Sie wissen, wie Sie je nach Kundensituation die Eignung der AVRG-Produkte bedarfsorientiert erläutern können.
- Sie kennen die Kriterien, die bezüglich der Entscheidung für oder gegen einen möglichen Wechsel von Riester- zu AVRG-Produkten wichtig sind

HINWEIS(E)

Dies ist ein Modul von 02.305 Grundlagen Altersvorsorgereformgesetz.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

24 Minuten

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG

Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE

Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Neue Rahmenbedingungen für Altersvorsorgeprodukte durch das AVRG ab 2027
- Kriterien, die bezüglich der Entscheidung für oder gegen einen möglichen Wechsel von Riester- zu AVRG-Produkten wichtig sind

Cockpit Immobilie – Ein Bestandteil des r u d i Projektes (E-Learning)

Was ist das DSGV-Projekt r u d i und welche Möglichkeiten bietet das Cockpit Immobilie für ihre Kundinnen und Kunden? Wie können Sie dieses Tool gezielt in Ihre Beratung einbinden, um die Kundenbindung nachhaltig zu stärken? Welche Chancen öffnen sich Ihnen dadurch im Vertrieb?

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater sowie Führungskräfte im Privatkundenmarkt, der Baufinanzierung und des Immobilienvertriebs

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen des DSGV-Projekts r u d i und können dessen Bedeutung für die Immobilienberatung erläutern.
- Sie verstehen die Struktur und Funktionsweise des Cockpit Immobilie und sind in der Lage, den Mehrwert in der Kundenberatung klar darzustellen.
- Sie erfahren, wie Sie mit der Nutzung des Cockpit Immobilie durch die Kundinnen und Kunden die Beratungsergebnisse optimieren und konkrete Handlungsempfehlungen ableiten können.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

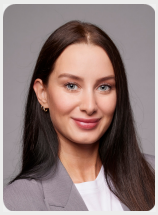
45 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE

Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung des DSGV-Projektes r u d i

- Erweiterung des Beratungsportfolios um ein ganzheitliches, integriertes Ökosystem - von den ersten Ideen zum Thema "Wohnen" bis hin zur späteren Modernisierung
- Bedeutung für die Kundenbeziehung - die Sparkasse als erste Anlaufstelle für Kundinnen und Kunden bei allen Aspekten rund um die Immobilie
- Konkrete Services oder Lösungsbereiche in r u d i und deren Verzahnung

Das Cockpit Immobilie und seine Funktionen

- Drei Szenarien konkreter Kundensituationen aus Sicht einer Kundin, eines Kunden in der „Live-Anwendung“
- Kundin auf Immobiliensuche für erste Ideen und Marktrecherche
- Kunde mit Immobilienbesitz und dem Wunsch, alle Informationen an einem Ort zu sammeln
- Kunde mit Modernisierungsvorhaben einer Bestandsimmobilie

Mehrwerte des Cockpits Immobilie

- für unsere Kundinnen und Kunden
- in der Praxis für alle Mitarbeitenden im Themenkomplex „Wohnen“
- für die Sparkasse im Sinne der Kundenbindung und Datenqualität in der Geschäftsbeziehung

just @-learn

just e-learn-Package - hausindividuell zusammengestelltes Package (E-Learning)

Das digitale Lernangebot der Sparkasse erweitern und selbstorganisiertes Lernen fördern mit genau den Inhalten, die jetzt wichtig sind.

Stellen Sie aus dem E-Learning-Angebot der Sparkassenakademie NRW genau das E-Learning-Paket zusammen, das für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jetzt wichtig ist, und starten mit einem neuen, erweiterten digitalen Lernangebot, zeitlich flexibel und ortsunabhängig. Wir beraten Sie gerne zu Ihrer Auswahl und zur Nutzung des Lernangebots, z.B. direkt aus Ihrem Personalmanagementsystem.

ZIELGRUPPE

Vom selbstorganisierten Lernen mit just e-learn können alle Mitarbeiter/-innen profitieren. Zum Beispiel mit den E-Learnings aus dem Bereich Persönliche Entwicklung. Einige E-Learnings richten sich an spezifische Zielgruppen, z.B. Führungskräfte.

Sie wählen passend für Ihre Zielgruppen E-Learnings für Ihr Package aus.

IHR NUTZEN

- Stellen Sie Ihr E-Learning-Paket für Gruppen ab 100 Lernenden Ihres Hauses aus dem Angebot der Sparkassenakademie abgestimmt auf Ihren Bedarf zusammen.
- Wählen Sie passende E-Learnings aus den Bereichen Persönliche Entwicklung, New Work, Führung, Vertriebskompetenz und Nachhaltigkeit aus. Wir beraten Sie gerne!
- Ihre Kolleginnen und Kollegen lernen digital, selbstorganisiert und zeitlich flexibel. Einfach über den persönlichen Zugang zum Akademieportal oder Ihr Personalmanagementsystem.

HINWEIS(E)

- Das just e-learn-Package buchen Sie für ein Jahr. Die Lernzeit ergibt sich aus den ausgesuchten E-Learnings und der individuellen Nutzung.
- Der Preis für Ihr just e-learn-Package richtet sich nach der Anzahl und dem Umfang der ausgewählten E-Learnings. Wir beraten Sie gerne zur Auswahl der E-Learnings und zum Preismodell.

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

0 Minuten
Die Lernzeit des just e-learn-Packages ergibt sich aus den ausgesuchten E-Learnings.

Das just e-learn-Package buchen Sie für die Mitarbeitenden Ihres Hauses für ein Jahr.

PREIS

Der Preis für Ihr just e-learn-Package richtet sich nach der Auswahl der gewünschten E-Learnings.

Programm/Inhalt

Sie wählen passende E-Learnings aus den Bereichen

Persönliche Entwicklung

New Work

Führung

Vertriebskompetenz

Nachhaltigkeit

aus und stellen Ihr hausindividuelles just e-learn-Package zusammen.

KONTAKT

ANMELDUNG

Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE

Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende (E-Learning)

Was müssen neue Mitarbeitende wissen, wenn sie die ersten Tage in der Sparkasse ihre Arbeit aufnehmen?

Das neue just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende unterstützt Sie in der Einstiegphase mit einem kompakten Selbstlernangebot: Von der Einordnung der Sparkasse ins deutsche Finanzsystem über Grundlagen zu OSPLus_neo und zur Beratungsphilosophie wird das Wichtigste in einfachen Schritten erklärt.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeitende in Sparkassen, die insbesondere in Service- und Vertriebseinheiten starten.

IHR NUTZEN

Neue Mitarbeitende und Seiteneinsteiger/-innen ...

- können direkt ab dem ersten Arbeitstag das just e-learn-Package nutzen und sich kompakt, digital und schnell mit den wichtigsten Grundlagen vertraut machen.
- verstehen Sparkassen als Teil des deutschen Finanzsektors.
- wissen, was die Sparkassen-Finanzgruppe ausmacht, identifizieren sich mit der Marke Sparkasse und strahlen dies auch im Kundengespräch aus.
- kennen Grundlagen zu OSPlus_neo und zum privaten Finanzkonzept.

HINWEIS(E)

Die Teilnehmenden erhalten nach Bearbeitung der einzelnen e-learnings je eine Teilnahmebescheinigung zum Nachweis der erfolgreichen Bearbeitung.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning-Package zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

5 Stunden

PREIS

240,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG

Andrea Irmer
0231 22240-729
andrea.irmer@ska.nrw

INHALTE

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

Programm/Inhalt

Diese E-Learnings sind im Package enthalten:

1. Erlebe den Spirit der Marke Sparkasse
2. Den Finanzsektor in Deutschland verstehen
3. Willkommen in der Sparkassen-Finanzgruppe
4. Die Sparkasse mein neuer Arbeitgeber
5. OSPlus_neo-Grundlagen
6. Das private Finanzkonzept - Grundlagen
7. Wie aus Begeisterung Qualität wird

just @-learn

Den Finanzsektor in Deutschland verstehen (E-Learning)

Sie sind neu in der Sparkasse und kommen aus einer anderen Branche? Sie fragen sich, wie Banken in Deutschland organisiert sind, welche Aufgaben Sie haben und welche Rolle Sparkassen dabei spielen?

Lernen Sie jetzt den Finanzsektor in Deutschland sowie die verschiedenen Arten von Banken kennen und erfahren, wie Banken eigentlich funktionieren.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeitende in Sparkassen, die insbesondere in Service- und Vertriebseinheiten starten.

IHR NUTZEN

Mit diesem E-Learning über den Finanzsektor in Deutschland lernen Sie verschiedene Arten von Banken kennen und erfahren, was Sie voneinander unterscheidet. Außerdem sehen wir uns gemeinsam an, wie Banken eigentlich funktionieren. Es beantwortet Ihnen folgende Fragen:

- Was sind Banken?
- Welche Aufgaben haben Banken?
- Wie sind Banken in Deutschland organisiert?
- Welche Rolle spielen Sparkassen im Finanzsektor Deutschland?

HINWEIS(E)

Dieses E-Learning ist Teil von: 81.160 just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende

Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG

Andrea Irmer
0231 22240-729
andrea.irmer@ska.nrw

INHALTE

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

Programm/Inhalt

Dieses E-Learning thematisiert die Grundlagen des Bankensystems in Deutschland und ordnet die Sparkassen ein.

1. **Banken und Finanzdienstleister**
2. **Das Drei-Säulensystem der Banken in Deutschland**
3. **Funktionen und Aufgaben von Banken**

Willkommen in der Sparkassen-Finanzgruppe (E-Learning)

Herzlich Willkommen in der Sparkassen-Finanzgruppe

In diesem E-Learning erhalten Sie einen Überblick über die Sparkassen-Finanzgruppe und erfahren, was Sparkassen und ihren starken Verbund ausmachen.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeitende in Sparkassen, die insbesondere in Service- und Vertriebseinheiten starten.

IHR NUTZEN

Sie wissen im Überblick, wer alles zu dem starken Verbund der Sparkassen-Finanzgruppe gehört und was ihn ausmacht.

HINWEIS(E)

Dieses E-Learning ist Teil von: 81.160 just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende

Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

90,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG

Andrea Irmer
0231 22240-729
andrea.irmer@ska.nrw

INHALTE

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

Programm/Inhalt

Die Sparkassen-Finanzgruppe im Überblick

Verbände und Ihre Aufgaben

Der öffentliche Auftrag der Sparkassen-Finanzgruppe

Weil es um mehr als Geld geht?

Unsere Motivation macht den Unterschied

Die Sparkasse - mein neuer Arbeitgeber (E-Learning)

Die Sparkasse ist Ihr neuer Arbeitgeber. Aber wie funktioniert eigentlich Sparkasse?

Lernen Sie hier Gemeinsamkeiten und Unterschiede der Sparkassen kennen und wie Sparkassen organisiert sind. Gehört unbedingt dazu: Ein spannender Einblick in die Internetfiliale.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeitende in Sparkassen, die insbesondere in Service- und Vertriebseinheiten starten.

IHR NUTZEN

In diesem E-Learning stehen die Sparkassen als Ihr neuer Arbeitgeber im Mittelpunkt. Sie erfahren, was alle Sparkassen gemeinsam haben, wo es aber auch Unterschiede gibt. Wie ist Ihre Sparkasse organisatorisch aufgestellt und wie funktioniert die Internetfiliale der Sparkassen überall in Deutschland? Gut, wenn Sie darüber Bescheid wissen!

HINWEIS(E)

Dieses E-Learning ist Teil von: 81.160 just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende

Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

45 Minuten

PREIS

90,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG

Andrea Irmer
0231 22240-729
andrea.irmer@ska.nrw

INHALTE

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

Programm/Inhalt

Was Sparkassen in Deutschland gemeinsam haben

Sparkassen sind nicht alle gleich

Organisatorische Einbettung und Aufbau

In der Internetfiliale

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