Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

# FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

## Gut kommunizieren und präsentieren

# INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

**Gut kommunizieren und präsentieren** . . . . . **3**

56.352 Meetings moderieren (E-Learning) . . . . . 4

56.353 Fragetechniken gezielt einsetzen (E-Learning) . . . . . 6

57.218 Überzeugend auftreten - online und in Präsenz (E-Learning) . . . . . 8

56.351 Dialog- und Konfliktfähigkeit (E-Learning) . . . . . 10

56.295 Wertschätzend kommunizieren (E-Learning) . . . . . 12

56.350 Feedback geben unter Kolleg:innen (E-Learning) . . . . . 14

56.506 Mit schwierigen Situationen und verbalen Angriffen umgehen (E-Learning) . . . . . 16

57.215 Präsentieren - die Grundlagen (E-Learning) . . . . . 18

57.216 Präsentieren - Persönlich, souverän und professionell (E-Learning) . . . . . 20

56.600 just e-learn-Package Gut kommunizieren und präsentieren (E-Learning) . . . . . 22

58.600 just e-learn-Package - hausindividuell zusammengestelltes Package (E-Learning) . . . . . 24

## J. JUST E-LEARN!

# Gut kommunizieren und präsentieren

just @-learn

# Meetings moderieren (E-Learning)

**Meetings gelten als Zeitfresser. Was nichts anderes besagt, als dass viele Meetings nicht optimal organisiert und durchgeführt werden. In diesem E-Learning lernen Sie unterschiedliche Meeting-Formate kennen. Sie erfahren, wie Sie mit einer gekonnten Moderation für eine produktive Atmosphäre sorgen. Und Sie erhalten das Rüstzeug, um vielfältige Herausforderungen in verschiedensten Meeting-Situationen zu meisten.**

## ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Teammitglieder, Mitarbeitende in zum Teil selbstorganisierten Projekten

## IHR NUTZEN

- Sie kennen die Relevanz guter Meetings.
- Sie wissen, was verschiedene Meeting-Formen und Meeting-Phasen auszeichnet.
- Sie können Meetings optimal eröffnen, durchführen, abschließen und nachbereiten.
- Sie wissen, wie Sie geschickt mit Störungen und Konflikten umgehen.

## 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

1,25 Stunden

### PREIS

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

### KONTAKT

ANMELDUNG

**Carina Kuhnt**
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE

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

## Programm/Inhalt

**Sie erhalten Antworten auf diese Fragen:**

**Warum sind gute Meetings wichtig?**

**Welche Meeting-Formen sollte man kennen?**

**Welche Meeting-Phasen gibt es?**

**Wie geht man geschickt mit Störungen und Konflikten während eines Meetings um?**

**Was gilt es bei der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Meetings zu beachten?**

just @-learn

# Fragetechniken gezielt einsetzen (E-Learning)

**Fragen bringen Gedankenprozesse in Gang. Denn nichts überzeugt mehr als die Antworten, die wir uns selbst geben. Mithilfe dieses E-Learnings lernen Sie den grundlegenden Unterschied zwischen offenen und geschlossenen Fragen kennen und erwerben die Fähigkeit, Fragetechniken zielführend anzuwenden.**

## ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeitende die ihre kommunikativen Fähigkeiten stärken möchten

## IHR NUTZEN

- Sie kennen und beherrschen die unterschiedlichen Fragetechniken.
- Sie wissen um die Wirkung der unterschiedlichen Fragemöglichkeiten auf andere und können sie für Gespräche effektiv nutzen.
- Sie können auch in diffusen Gesprächslagen durch gezieltes Fragen zu guten Ergebnissen kommen.
- Sie sind in der Lage, Gespräche durch gezieltes Fragen so zu leiten, dass die nötigen Informationen fließen.

## 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

1,25 Stunden

### PREIS

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

### KONTAKT

ANMELDUNG

**Carina Kuhnt**
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE

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

## Programm/Inhalt

**Sie erhalten Antworten auf diese Fragen:**

**Wie können Sie Gespräche durch gezieltes Fragen so führen, dass die nötigen Informationen fließen?**

**Was gibt es für unterschiedliche Fragetechniken? Wie lernen Sie, diese zu beherrschen?**

**Wie können Sie selbst in diffusen Gesprächssituationen gezielt Fragen stellen, um gute Ergebnisse zu erreichen?**

**Wie wirken unterschiedliche Fragetechniken auf andere Personen?**

# Überzeugend auftreten - online und in Präsenz (E-Learning)

**Wann waren Sie das letzte Mal vom Auftreten einer Person so richtig überzeugt oder gar begeistert? Studien zufolge braucht es für einen überzeugenden Auftritt sowohl inhaltliche als auch persönliche Überzeugungskraft! Dieses E-Learning zeigt Ihnen, wie Sie speziell mit Ihrer Stimme, Ihrer Sprache oder auch Ihrer Körpersprache und Ihrem interaktiven Verhalten überzeugen können und damit Ihre persönliche Überzeugungskraft verbessern.**

## ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die ihr Team auf eine herausfordernde Situation einstimmen wollen, Mitarbeitende, die ihre Führungskraft von einer Idee überzeugen möchten, Mitarbeitende, die sowohl analog als auch digital überzeugend auftreten wollen, zum Beispiel im Vertrieb

## IHR NUTZEN

- Sie wissen, dass allein der Inhalt von Argumenten nicht ausreicht, um überzeugen zu können.
- Sie kennen die Regeln für eine anschauliche und verständliche Sprache.
- Sie wissen, wie Sie das persönliche Stresslevel auf ein mittleres Niveau regulieren können, um überzeugend aufzutreten.
- Sie können für die jeweilige Situation passende Strategien anwenden, um Aussetzer und Blackouts zu meistern.
- Sie erkennen, dass eine gute Vorbereitung einen großen Einfluss auf die Selbstsicherheit und Überzeugungskraft hat.
- Sie kennen Möglichkeiten, eine bildhafte Sprache zu nutzen, um "Kopfkino" beim Gegenüber zu erzeugen.

## 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

1,5 Stunden

### PREIS

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

### KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

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

## Programm/Inhalt

**Allein der Inhalt macht noch nicht überzeugend**

**Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete**

**Eine anschauliche und verständliche Sprache überzeugt**

**Der Ton macht die Musik**

**Mit der richtigen (Körper-)Haltung überzeugen**

**Aussetzer und Blockaden meistern**

# Dialog- und Konfliktfähigkeit (E-Learning)

**Dialog- und Konfliktfähigkeit bedeutet, in schwierigen Gesprächen den richtigen Ton zu treffen und konstruktiv Lösungen zu finden. Dieses E-Learning zeigt, wie man Konflikte frühzeitig erkennt, professionell reagiert und für ein offenes Miteinander sorgt. Mit den richtigen Techniken kann jedes Gespräch positiv gestaltet werden.**

## ZIELGRUPPE

Menschen, die Konflikte frühzeitig erkennen, professionell reagieren und für ein offenes Miteinander sorgen wollen

## IHR NUTZEN

- Sie verstehen, wie es zu Konflikten kommt.
- Sie wissen, welche Techniken Sie zur Konfliktlösung einsetzen können.
- Sie sind in der Lage, einen Dialog im Team zu fördern und Konflikte zu vermeiden.

## 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

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

### KONTAKT

ANMELDUNG

**Carina Kuhnt**
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE

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

## Programm/Inhalt

**Wie kommt es zu Konflikten?**

**Wie löse ich Konflikte konstruktiv?**

**Wie fördere ich Dialog statt Konflikt?**

# Wertschätzend kommunizieren (E-Learning)

**Gute Grundlagen für einen konstruktiven Dialog schaffen**

Wer es schafft, eine gute Beziehung zum Gesprächspartner oder zur Gesprächspartnerin aufzubauen, kann konstruktivere Gespräche führen und bessere Arbeitsergebnisse erzielen. Das Schlagwort hierfür lautet: wertschätzende Kommunikation. Voraussetzung ist ein „offenes Ohr“ für die eigene Befindlichkeit wie auch die des Gegenübers. In diesem E-Learning geht es deshalb darum, gezielt tragfähige Beziehungen zu Gesprächspartnern aufzubauen: durch klare und präzise „Ich-Botschaften“ und durch die Sensibilisierung für die Sichtweise des Gegenübers.

## ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte aller Ebenen, die wertschätzend kommunizieren möchten

## IHR NUTZEN

- Sie lernen, sich selbst und das persönliche Kommunikationsverhalten besser einschätzen können.
- Sie sind in der Lage, durch richtige Vorbereitung noch wertschätzender zu kommunizieren.
- Sie optimieren Ihre Möglichkeiten, die eigene Sichtweise nachvollziehbar darzustellen.
- Sie kennen die verschiedenen Arten von Ich-Botschaften und können sie für einen konstruktiven Dialog einsetzen.

## 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

1,5 Stunden

### PREIS

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

### KONTAKT

ANMELDUNG

**Carina Kuhnt**
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE

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

## Programm/Inhalt

**Wertschätzende Kommunikation - wozu?**

**Interesse zeigen**

**Gemeinsamkeiten betonen**

**Ich-Botschaften senden**

**Verständnis ausdrücken**

**Wertschätzung einüben**

**Inklusive Workbook als Alltagsbegleiter und Transferunterstützung.**

# Feedback geben unter Kolleg:innen (E-Learning)

**Mit effektivem Feedback unter Kollegen und Kolleginnen die Zusammenarbeit im Team verbessern**

Feedback ist ein wesentliches Instrument für die Steuerung der Zusammenarbeit in Teams. Dabei ist richtiges Feedback-Geben und Feedback-Nehmen gleichermaßen wichtig, denn oft unterscheiden sich Selbst- und Fremdwahrnehmung. Durch Feedback wird der „blinde Fleck“ kleiner und Handlungsspielräume werden größer. Mit positivem Feedback machen Sie den Weg frei für teamförderliche Veränderungen.

## ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitenden, die in Teams arbeiten

## IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Feedback für ein produktives Team-Klima nutzen.
- Sie können Feedback souverän annehmen.
- Sie wissen, wie Sie mithilfe von Peer-Feedback den eigenen Blickwinkel erweitern können.
- Sie sind in der Lage auch kritische Punkte wirkungsvoll anzusprechen.

## 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

1,5 Stunden

### PREIS

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

### KONTAKT

ANMELDUNG

**Carina Kuhnt**
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE

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

## Programm/Inhalt

**Persönlicher Angriff oder Feedback?**

**So kommt Feedback garantiert gut an**

**Feedback-Regeln für Feedback-Nehmer:innen**

**Peer-Feedback bringt Licht ins Ego-Dunkel**

**Persönliches Feedback gehört nicht an die große Glocke**

**Inklusive Workbook als Alltagsbegleiter und Transferunterstützung.**

# Mit schwierigen Situationen und verbalen Angriffen umgehen (E-Learning)

**Wie verbale Angriffe gekonnt pariert und als Chance genutzt werden können**

Werden wir verbal attackiert oder erleben vergleichbare Situationen verfällt unser Gehirn instinktiv in einen Verteidigungsmodus und wir reden uns schnell um Kopf und Kragen, um aus der Situation herauszukommen. In diesem E-Learning lernen Sie, wie sie richtig reagieren, um professionell und souverän mit Konflikten und stressigen Situationen umzugehen.

## ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitenden, die mehr darüber erfahren wollen, wie sie in schwierigen Situationen Stress reduzieren und Konflikte konstruktiv auflösen können.

## IHR NUTZEN

- Sie lernen, wie Stress in schwierigen Situationen und bei verbalen Angriffen auf Sie wirkt.
- Sie verstehen, wie Sie auch in schwierigen Situationen klar bleiben.
- Sie sind vertraut mit guten Möglichkeiten auf verbale Angriffe zu reagieren.
- Sie können konstruktiv mit verbalen Angriffen umgehen und deeskalierend wirken.
- Sie wissen, wie Sie schwierige Situationen erfolgreich auflösen.

## 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

1,5 Stunden

### PREIS

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

### KONTAKT

ANMELDUNG

**Carina Kuhnt**
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE

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

## Programm/Inhalt

**Was passiert in schwierigen Situationen und bei verbalen Angriffen im Gehirn**

- Wie wirkt Stress auf mich?
- Wie kann ich Stress reduzieren und klar denken?
- Wie erreiche ich einen klaren Handlungsfokus?

**Taktiken: Wie reagiere ich auf verbale Angriffe?**

- Bei Angriffen nicht antworten - oder gerade doch?
- Rückfragen und Beweisforderung
- Metakommunikation
- Interpretation
- Rollenverweise

**Schwierige Situationen auflösen: Wie geht das?**

- Wann muss das Thema hinter dem Angriff geklärt werden?
- Warum sollte ich keine Monster füttern?
- Was darf ich von der Klärung erwarten?
- Wie beginne ich ein kritisches Gespräch?
- Wie führe ich Einigungschancen herbei?
- Wie mache ich schwierigen Situationen Dünger für die Zukunft?

# Präsentieren - die Grundlagen (E-Learning)

**Sicher und überzeugend präsentieren zu können ist eine Schlüsselkompetenz in immer mehr Berufsgruppen. In diesem E-Learning geht es um die zugrunde liegenden Techniken und Methoden, mit denen sich Inhalte ansprechend und professionell präsentieren lassen. Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen, ihre Präsentation auf die Vortragsziele und die Vorstellungen des Publikums auszurichten und logisch zu strukturieren. Außerdem erhalten sie praxisbezogene Tipps, wie sie allfällige Stolpersteine schon im Vorfeld aus dem Weg räumen können.**

## ZIELGRUPPE

- Alle, die sich beim Erstellen und Halten einer Präsentation sicher und gut vorbereitet fühlen wollen

## IHR NUTZEN

- Die eigene Präsentation auf die Vortragsziele und die Vorstellungen des Publikums ausrichten.
- Aufbau und Struktur einer Präsentation verstehen.
- Strategien bei der inhaltlichen Vorbereitung einer Präsentation beherrschen und anwenden.
- Wesentliche Elemente der organisatorischen Vorbereitung kennen und auf eigene Praxis übertragen.

## 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

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

### KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

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

## Programm/Inhalt

**Sie erhalten Antworten auf diese Fragen:**

**Wie kann ich meine Präsentation auf die Vortragsziele und die Vorstellungen des Publikums ausrichten?**

**Welchen Regeln folgen Aufbau und Struktur einer Präsentation?**

**Welche Strategien eignen sich für die inhaltliche Vorbereitung einer Präsentation, und wie kann ich sie anwenden?**

**Welche To-dos ergeben sich im Laufe der organisatorischen Vorbereitung, und wie kann ich sie auf die eigene Praxis übertragen?**

# Präsentieren - Persönlich, souverän und professionell (E-Learning)

**Präsentieren ist mehr als bloßes Texte vortragen und Grafiken zeigen. Eine gute Präsentation ist persönlich, individuell, motivierend und mitreißend.**

In diesem E-Learning lernen die Teilnehmenden Methoden kennen, mit denen sie ihre Kommunikation direkter, emotionaler und aktivierender gestalten können – sowohl auf verbaler als auch nonverbaler Ebene. Ein weiterer Schwerpunkt des Trainings sind praxisbezogene Möglichkeiten, um zu einem ausgeglichenen, kommunikativen Mindset zu gelangen und Lampenfieber von vornherein zu kontrollieren.

## ZIELGRUPPE

- Alle, die ihr Lampenfieber besiegen und die Zuhörer mit ihrer Präsentation begeistern wollen.

## IHR NUTZEN

- Individuell, motivierend und mitreißend präsentieren können.
- Die Grundlagen verbaler, nonverbaler und paraverbaler Kommunikation benennen und den Unterschied erklären können.
- Eigene körpersprachliche Signale deuten und einsetzen können.
- Das Mindset auf Basis der Transaktionsanalyse unterscheiden und bewerten können.
- Techniken zur Bewältigung herausfordernder Situationen kennen.
- Methoden zur Reduktion von Lampenfieber anwenden 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

60 Minuten

### PREIS

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

### KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

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

## Programm/Inhalt

**Sie erhalten Antworten auf diese Fragen:**

**Wie gelingt es, individuell, motivierend und mitreißend zu präsentieren?**

**Was sind verbale, nonverbale und paraverbale Kommunikation, und welche Auswirkungen haben sie auf meine Präsentation?**

**Was ist ein wirkungsvolles Mindset für erfolgreiches Präsentieren, und wie kann ich es erreichen?**

**Wie kann ich Lampenfieber kontrollieren und sogar nutzen?**

**Wie gelingt es, das Publikum zu führen und den Ablauf einer Präsentation wie geplant einzuhalten?**

**Mit welchen Techniken kann ich herausfordernde Situationen meistern?**

# just e-learn-Package Gut kommunizieren und präsentieren (E-Learning)

**Fünf E-Learnings in einem Paket, mit dem Sie Ihre Kommunikations- und Präsentationskompetenz weiterentwickeln: digital, schnell und kompakt**

## ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte die digital, schnell und kompakt ihre Kommunikations- und Präsentationskompetenz stärken wollen

## IHR NUTZEN

Die wichtigsten aktuellen Themen im Bereich **"Gut kommunizieren und präsentieren"** für Sie zusammengestellt.

- **#1 digital**:
  E-Learning-Module ganz einfach mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop nutzen. Zu beliebiger Zeit, an jedem Ort.
- **#2 schnell**:
  Neues Wissen schnell verbreiten, ohne Terminplanung. Einfach das just e-learn Package für Ihre Zielgruppe buchen und loslegen.
- **#3 kompakt**:
  Mit E-Learning-Modulen kompakte Lerneinheiten bieten und Impulse zu relevanten Fragen setzen.

## 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

75,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

### KONTAKT

ANMELDUNG

**Carina Kuhnt**
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE

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

**Programm/Inhalt**

Fünf E-Learning-Module aus den Themenbereichen "Gut kommunizieren und präsentieren"

1. **57.215 Präsentieren - die Grundlagen**
2. **57.216 Präsentieren - persönlich, souverän und professionell**
3. **56.350 Feedback geben unter Kolleg:innen**
4. **56.506 Mit schwierigen Situationen und verbalen Angriffen umgehen**
5. **56.295 Wertschätzend kommunizieren**

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

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

# 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**