



## FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Zertifikatsprogramme



| INHALTSVERZEICHNIS                                                                     | SEITE    |
|----------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| <b>Zertifikatsprogramme .....</b>                                                      | <b>3</b> |
| 53.111 Zertifikatsprogramm Führung - Führungskompetenzen entwickeln und ausbauen ..... | 4        |



## **53 FÜHRUNG**

# **Zertifikatsprogramme**

## Zertifikatsprogramms Führung - Führungskompetenzen entwickeln und ausbauen

**Das neue Zertifikatsprogramm ermöglicht Ihnen eine umfassende Qualifizierung für die aktuellen und künftigen Herausforderungen als Führungskraft. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form mit Unterstützung von digitalen Elementen wird das erforderliche Wissen „auf den Punkt“ gebracht. Zusätzlich werden Sie typische Führungssituationen anhand von Praxisfällen trainieren. Als Führungskraft im Vertrieb werden Sie zusätzlich ein speziell konzipiertes Modul „Führung im Vertrieb“ besuchen.**

### ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die über noch keine bzw. über geringe Führungserfahrung verfügen, aber Führungsverantwortung übernommen haben bzw. übernehmen werden;  
Mitarbeiter/-innen die ihre Führungskompetenzen auffrischen und vertiefen wollen;  
Mitarbeiter/-innen aus dem Vertrieb werden zusätzlich an Modul 5 - speziell konzipiert für Vertriebsführungskräfte - teilnehmen

### IHR NUTZEN

- Sie führen Ihr Team ziel- & erfolgsorientiert.
- Sie gestalten Ihren Verantwortungsbereich unternehmerisch und zukunftsorientiert.
- Sie kennen Ihre Rolle als Führungskraft und wissen, welchen Anforderungen Sie begegnen müssen.
- Sie gestalten Veränderungen erfolgreich und berücksichtigen Herausforderungen der Digitalisierung.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassenakademie NRW sowie externe Referentinnen und Referenten

### HINWEIS(E)

Das Programm wird in einer idealen Mischung von Präsenz- & Online-Veranstaltungen durchgeführt und durch Web-Based-Trainings begleitet und ergänzt. Das Modul 5 „Führung im Vertrieb“ kann nur von Mitarbeiter/-innen aus dem Vertrieb besucht werden.  
Abschluss: zertifizierte Führungskraft



### TERMIN(E)

26.01.2026 – 10.11.2026 |

Kick-off (13.01.2026)  
Modul 1 (01.01. - 25.02.2026)  
Modul 2 (28.01. - 06.10.2026)  
Modul 3 (28.04. - 21.05.2026)  
Modul 4 (22.05. - 10.07.2026)  
Modul 5 (optional - nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (10.07. - 22.09.2026)  
Zertifizierung (09.11. - 10.11.2026)  
E-Learnings (13.01.2026 - 31.12.2027)

10.03.2026 – 08.12.2026 |

Kick-off (09.02.2026)  
Modul 1 (01.02. - 14.04.2026)  
Modul 2 (11.03. - 13.11.2026)  
Modul 3 (05.05. - 16.07.2026)  
Modul 4 (16.07. - 09.10.2026)  
Modul 5 (optional für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (09.10. - 12.11.2026)  
Zertifizierung (07.12. - 08.12.2026)  
E-Learnings (09.02.2026 - 31.12.2027)

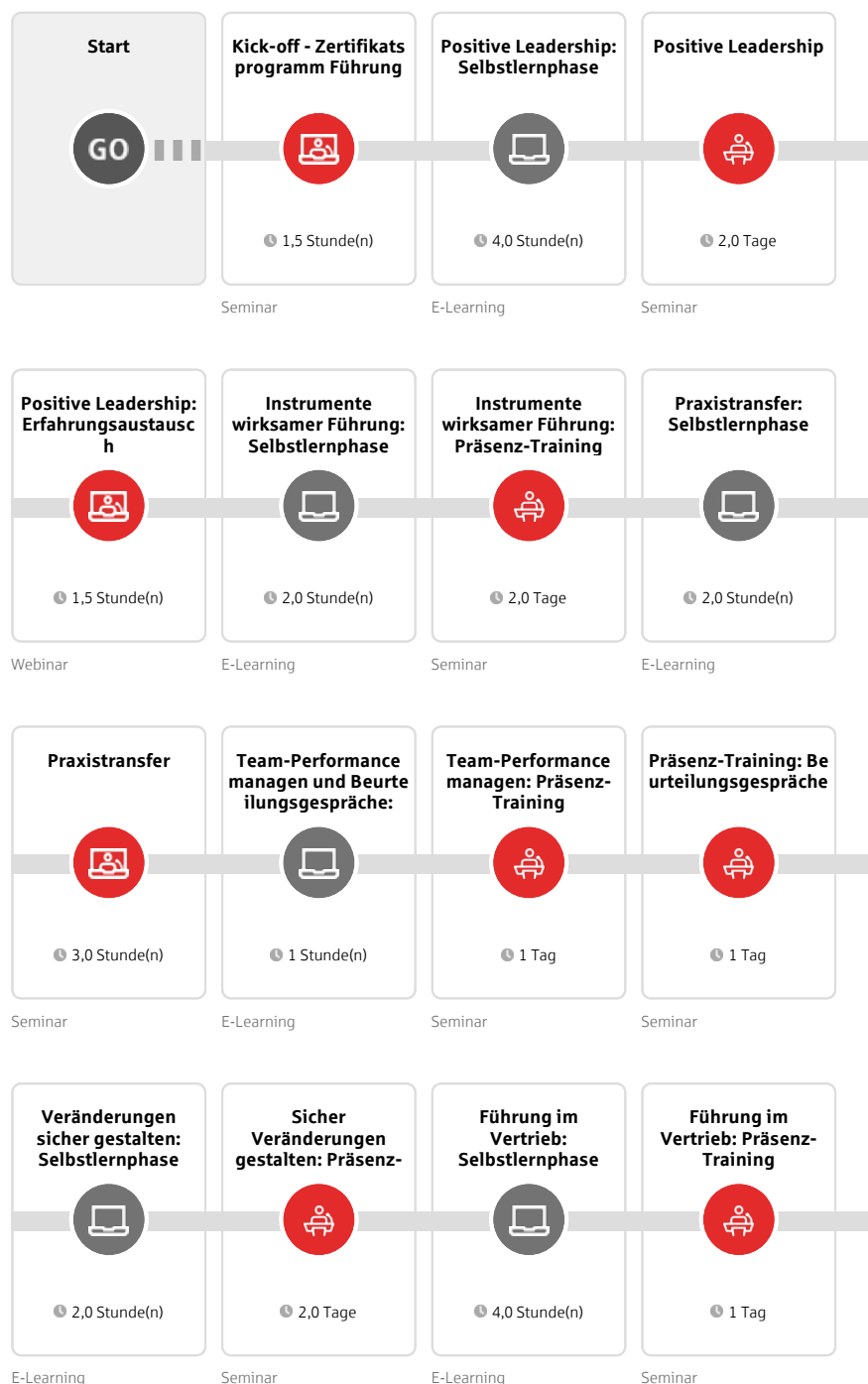
09.06.2026 – 25.02.2027 |

Kick-off (11.05.2026)  
Modul 1 (11.05. - 03.09.2026)  
Modul 2 (10.06.2026 - 11.01.2027)  
Modul 3 (05.10. - 17.11.2026)  
Modul 4 (17.11.2026 - 29.01.2027)  
Modul 5 (optional für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (29.01. - 23.02.2027)  
Zertifizierung (24.02. - 25.02.2027)  
E-Learnings (10.05.2026 - 31.12.2027)

15.09.2026 – 22.04.2027 |

Kick-off (31.08.2026)  
Modul 1 (01.09. - 13.10.2026)  
Modul 2 (16.09.2026 - 05.04.2027)  
Modul 3 (14.12.2026 - 26.01.2027)  
Modul 4 (26.01. - 10.03.2027)  
Modul 5 (nur für

**Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Führung - Führungskompetenzen entwickeln und ausbauen**



Vertriebsmitarbeiter/-innen) (11.03. - 20.04.2027)  
Zertifizierung (21.04. - 22.04.2027)  
E-Learnings (31.08.2026 - 31.12.2027)

09.11.2026 – 15.07.2027 |

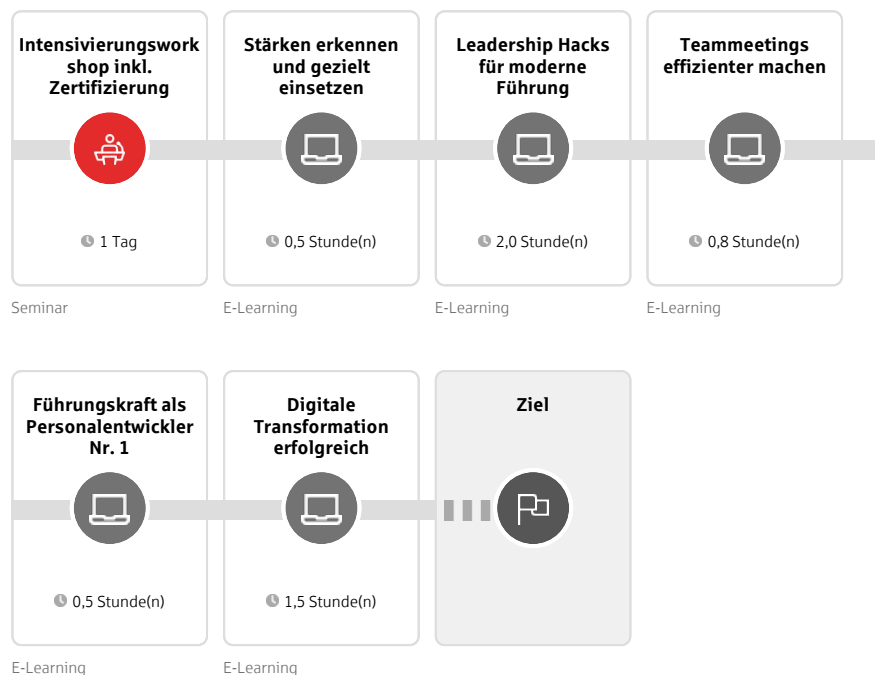
Kick-off (12.10.2026)  
Modul 1 (12.10. - 08.12.2026)  
Modul 2 (10.11.2026 - 21.06.2027)  
Modul 3 (15.02. - 15.04.2027)  
Modul 4 (15.04. - 11.06.2027)  
Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (11.06. - 06.07.2027)  
Zertifizierung (14.07. - 15.07.2027)  
E-Learnings (12.10.2026 - 31.12.2027)

21.01.2027 – 21.10.2027 |

Digitaler Kick-off (08.01.2027)  
Selbstlernphase Modul 1 (08.01. - 21.01.2027)  
Modul 1 (Präsenz) (21.01. - 22.01.2027)  
Modul 1 (Digital) (24.02.2027)  
Selbstlernphase Modul 2 (24.02. - 20.04.2027)  
Modul 2 (Präsenz) (20.04. - 21.04.2027)  
Modul 2 (Digital) (09.09.2027)  
Selbstlernphase Modul 3 (21.04. - 31.05.2027)  
Modul 3 (Präsenz) (31.05. - 01.06.2027)  
Selbstlernphase Modul 4 (01.06. - 14.09.2027)  
Modul 4 (Präsenz) (14.09. - 15.09.2027)  
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (15.09. - 19.10.2027)  
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (19.10.2027)  
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (20.10. - 21.10.2027)

02.03.2027 – 11.11.2027 |

Digitaler Kick-off (17.02.2027)  
Selbstlernphase Modul 1 (17.02. -



09.03.2027)  
Modul 1 (Präsenz) (02.03. - 03.03.2027)  
Modul 1 (Digital) (21.04.2027)  
Selbstlernphase Modul 2 (10.03. - 28.04.2027)  
Modul 2 (Präsenz) (28.04. - 29.04.2027)  
Modul 2 (Digital) (18.10.2027)  
Selbstlernphase Modul 3 (29.04. - 15.07.2027)  
Modul 3 (Präsenz) (15.07. - 16.07.2027)  
Selbstlernphase Modul 4 (16.07. - 20.09.2027)  
Modul 4 (Präsenz) (20.09. - 21.09.2027)  
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (21.09. - 09.11.2027)  
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (09.11.2027)  
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (10.11. - 11.11.2027)

15.06.2027 – 17.02.2028 |

Digitaler Kick-off (04.06.2027)  
Selbstlernphase Modul 1 (04.06. - 15.06.2027)  
Modul 1 (Präsenz) (15.06. - 16.06.2027)  
Modul 1 (Digital) (14.07.2027)  
Selbstlernphase Modul 2 (14.07. - 08.09.2027)  
Modul 2 (Präsenz) (08.09. - 09.09.2027)  
Modul 2 (Digital) (17.01.2028)  
Selbstlernphase Modul 3 (09.09. - 01.12.2027)  
Modul 3 (Präsenz) (01.12. - 02.12.2027)  
Selbstlernphase Modul 4 (02.12.2027 - 19.01.2028)  
Modul 4 (Präsenz) (19.01. - 20.01.2028)  
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (20.01. - 15.02.2028)  
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (15.02.2028)  
Intensivierungsworkshop inkl.

Zertifizierung (16.02. - 17.02.2028)

20.09.2027 – 29.06.2028 |

## Programm/Inhalt

### 1. Modul: Positive Leadership

- Werte, Rolle, Anforderungen
- Situative Führung, Positive Leadership
- Umsetzung in der Praxis

### 2. Modul: Instrumente wirksamer Führung anwenden

- Führungsprozesse und -instrumente wirksam anwenden
- Praxiswerkstatt – Führung
- Ziel- und Kritikgespräche führen
- Praxistransfer

### 3. Modul: Team-Performance managen & Feedback-/Entwicklungsgespräche

- Zusammenarbeit im Team gestalten
- Teams steuern
- New (Team) Work
- Teamdynamik: Erfolgsfaktoren für Hochleistungsteams
- Feedback-/Entwicklungs-/Beurteilungsgespräche

### 4. Modul: Veränderungen sicher gestalten

- House of Change
- Menschen in der Veränderung
- Trainingseinheiten in Veränderungssituationen
- Souverän bleiben in schwierigem Fahrwasser – Widerstand & Konflikt
- Widerstand – Formen, Hintergründe, Reaktionsmöglichkeiten
- Konfliktthemen und Konfliktarten

### 5. Modul: Führung im Vertrieb

- Die Führungskraft als Qualitätsmanager für tragfähige Kund/-innen-Beziehungen
- Gute Führung im Vertrieb – Herausforderungen im Führungsalltag
- Aktuelle Marktveränderungen und deren Auswirkungen auf vertriebliche Führung
- Steuerungsinstrumente als Kompass zur Eigenverantwortung der Mitarbeiter/-innen
- Mit drei wesentlichen Schritten systematisch zu mehr Vertriebserfolg

### 6. Modul: Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung

- Führungsgespräche trainieren
- Feedback geben
- Prüfungsgespräch absolvieren (Lernerfolgskontrolle)

Digitaler Kick-off (02.09.2027)  
Selbstlernphase Modul 1 (02.09. - 21.09.2027)  
Modul 1 (Präsenz) (20.09. - 21.09.2027)  
Modul 1 (Digital) (20.10.2027)  
Selbstlernphase Modul 2 (22.10. - 16.12.2027)  
Modul 2 (Präsenz) (16.12. - 17.12.2027)  
Modul 2 (Digital) (31.05.2028)  
Selbstlernphase Modul 3 (17.12. - 27.03.2028)  
Modul 3 (Präsenz) (27.03. - 28.03.2028)  
Selbstlernphase Modul 4 (28.03. - 15.05.2028)  
Modul 4 (Präsenz) (15.05. - 16.05.2028)  
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (16.05. - 27.06.2028)  
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (27.06.2028)  
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (28.06. - 29.06.2028)

09.11.2027 – 06.07.2028 |

Digitaler Kick-off (18.10.2027)  
Selbstlernphase Modul 1 (20.10. - 09.11.2027)  
Modul 1 (Präsenz) (09.11. - 10.11.2027)  
Modul 1 (Digital) (15.12.2027)  
Selbstlernphase Modul 2 (15.12.2027 - 09.02.2028)  
Modul 2 (Präsenz) (09.02. - 10.02.2028)  
Modul 2 (Digital) (12.06.2028)  
Selbstlernphase Modul 3 (10.02. - 08.05.2028)  
Modul 3 (Präsenz) (08.05. - 09.05.2028)  
Selbstlernphase Modul 4 (09.05. - 22.06.2028)  
Modul 4 (Präsenz) (22.06. - 23.06.2028)  
Selbstlernphase Modul 5 (nur für

Vertriebsmitarbeiter/-innen) (23.06. - 04.07.2028)  
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (04.07.2028)  
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (Präsenz) (05.07. - 06.07.2028)



#### **DAUER**

12 Tage  
9 Tage plus 1 Tag für Modul 5 zzgl.  
2 digitale Tage und 2 Tage  
Selbstlernphase



#### **PREIS**

3.980,00 € zzgl. 395,00 € für Modul 5



#### **KONTAKT**

##### ANMELDUNG



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

##### INHALTE



**Barbara Doerr-Lappe**  
0231 22240-789  
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

100% online

TOP  
FERNSCHULE

Award 2025

FernstudiumCheck.de



## DIE BUSINESS SCHOOL

### Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

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



Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

#### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



**Rabea Hesse**

Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712  
bs@ska.nrw



**Nathalie Mädje**

Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757  
bs@ska.nrw



**Liane Stach**

Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792  
bs@ska.nrw



**Laura Freiin von Eerde**

Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795  
bs@ska.nrw

# TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

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

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

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

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

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

### Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

#### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



**Antonia König**  
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744  
antonia.koenig@ska.nrw



**Andreas Gaida**  
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722  
andreas.gaida@ska.nrw

## MITTELSTANDSCAMPUS NRW

### Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

**Der Mittelstandscampus NRW, eine Marke der 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**