Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Ausbildungsbegleitende Angebote

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Ausbildungsbegleitende Angebote **4**

01 Serviceleistungen anbieten - GAP I **6**

74.411 DurchStarten Azubi-Einführungstage 7

74.412 Bankgeheimnis, Datenschutz und Co 9

02 Kunden ganzheitlich beraten - GAP II **11**

74.416 Kundenorientierte Kommunikation II: Ganzheitlich bedarfsorientiert beraten 12

04 Liquidität sicherstellen - GAP I **14**

74.426 Kundenorientierte Kommunikation I: Grundlagen erfolgreicher Beratungsgespräche 15

74.427 Konten, Karten und Co 17

74.428 Internationaler Zahlungsverkehr - Dienstleistungen im Auslandsgeschäft 19

05 Vermögen bilden mit Sparformen - GAP I **21**

74.431 Bausparen - zinssicher und bequem ins Eigenheim 22

06 Vermögen bilden mit Wertpapieren - GAP II **24**

74.436 Wertpapierwissen für Jung-Banker - Chancen nutzen, Risiken minimieren 25

07 zu Vorsorge und Absicherung informieren - GAP II **28**

74.441 Sorgenfrei im Ruhestand - Kunden zur Altersvorsorge beraten 29

74.442 Vermögen und Einkommen schützen - Kunden zur Risikovorsorge beraten 31

08 Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten - GAP I **33**

74.446 Kreditgeschäft praxisnah - Wünsche und Investitionen finanzieren 34

11 Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen - GAP II **36**

74.461 Rechnungswesen und Steuerung - vom Buchungssatz zum Controlling 37

12 Projektorientiert arbeiten - GAP I **39**

74.466 Projekte als besondere Arbeitsform kennenlernen - Grundlagen und Arbeitsweisen 40

74.467 Ihre Auszubildenden auf dem Weg zum Content Creator 42

14 Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht - GAP I + II **44**

74.476 Modernes Personalmanagement 45

18 Azubi-Trainingskonzept **47**

74.300 Azubi-Trainingskonzepte entwickeln und erstellen 48

74 AUSBILDUNG BANKKAUFMANN*FRAU

Ausbildungsbegleitende Angebote

01 Serviceleistungen anbieten - GAP I
02 Kunden ganzheitlich beraten - GAP II
03 Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren - GAP II
04 Liquidität sicherstellen - GAP I
05 Vermögen bilden mit Sparformen - GAP I
06 Vermögen bilden mit Wertpapieren - GAP II
07 zu Vorsorge und Absicherung informieren - GAP II
08 Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten - GAP I
09 Baufinanzierungen vorbereiten und bearbeiten - GAP II
10 an gewerblichen Finanzierungen mitwirken - GAP II
11 Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen - GAP II
12 Projektorientiert arbeiten - GAP I
13 Prozesse und Wechselwirkungen einschätzen - GAP II
14 Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht - GAP I + II
15 Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes - GAP I + II
16 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit - GAP I + II
17 Umweltschutz - GAP I + II
18 Azubi-Trainingskonzept

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

01 Serviceleistungen anbieten - GAP I

DurchStarten Azubi-Einführungstage

Azubi-Einführungstage an der Sparkassenakademie NRW - alternativ oder ergänzend zur Azubi-Einführung in der Sparkasse.

ZIELGRUPPE

Auszubildende im ersten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie kennen das Finanzdienstleistungsunternehmen "Sparkasse" und identifizieren sich mit den besonderen Werten.
- Sie kennen die Erwartungen der Kunden an die Sparkasse und deren Mitarbeiter/-innen und erkennen die Bedeutung guter und dauerhafter Kundenbeziehungen.
- Sie können im Kundenkontakt situationsgerecht kommunizieren.
- Sie kennen die Vorteile guter Zusammenarbeit im Team und es gelingt Ihnen leicht, sich in bestehende Teams zu integrieren.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen und freiberufliche Trainer/-innen

TERMIN(E)

Nach Absprache

DAUER

2 Tage

PREIS

270,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Sparkasse - Sie sind jetzt Mitglied in einem starken Team

- Herzlich willkommen beim Marktführer
- Die besonderen Werte der Sparkassen und deren Nutzen für die Kunden
- Die Sparkasse: Aufgaben und Ziele - Strukturen - Mitarbeiter
- Unser wichtigster Partner: Der Kunde!
- Unsere Leistung: Bedarfsgerechte Finanzberatung!

Was erwarten die Kunden von der Sparkasse und von mir?

- Business-Etikette: Mit guten Umgangsformen Kunden begeistern
- Tipps für die richtige Kleidung: Was geht? Was geht nicht? Was passt zu meinem Typ?
- Der erste Kundenkontakt - Training einfacher Service- und Überleitungssituationen

Neue Kollegen, neues Team - worauf es jetzt ankommt!

- So gelingt Ihre Integration in bestehende Filial- und Abteilungsteams
- Vorteile und Formen guter Zusammenarbeit
- Verhalten gegenüber Kollegen und Vorgesetzten
- Im Team Ziele erreichen - Praxistraining im Klettergarten

Wie werde ich ein erfolgreicher Auszubildender?

- Effizient lernen und arbeiten
- Wenn's mal nicht so läuft - Umgang mit Misserfolgen

Methodik:

- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

Bankgeheimnis, Datenschutz und Co

Von Anfang an rechtssicher arbeiten!

ZIELGRUPPE

Auszubildende im ersten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie lernen grundlegende Ausbildungsinhalte der profilbildgebenden Berufsbildpositionen "Service anbieten" und "Liquidität sicherstellen" kennen
- Sie kennen die für die tägliche Arbeit in der Sparkasse wichtigen Rechts- und Sicherheitsvorschriften (z. B. Bankgeheimnis, Geldwäschegesetz).
- Sie wenden Kontrollregelungen, wie z. B. das 4-Augen-Prinzip, an und verhindern damit Schäden und Missbrauch.
- Sie erkennen Risiken des Datenverlustes und setzen Schutzmaßnahmen für das Arbeiten am PC um.
- Sie wissen, worauf es bei Unfällen, Überfällen und Bränden ankommt.

IHR REFERENT

Praktiker/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen in der Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan der profilgebenden Berufsbildposition
1 Serviceleistungen anbieten (§4 Abs. 2 Nr. 1):
1 d, g, j, k)

und

4 Liquidität sicherstellen (§4 Abs. 2 Nr. 4):
4 b, i, j)

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

135,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sicherheit für meinen Kunden und mich

- Kompetenzregelungen/4-Augen-Prinzip/Verschlusssachen/Verzeichnisse
- Bankgeheimnis/Auskünfte/Geldwäsche/Compliance
- Missbräuchliche Verfügungen durch gestohlene oder gefälschte Bankdokumente verhindern
- Einlagensicherung/Haftungsverbund/Schadensersatz

Sicherheit für meinen PC-Arbeitsplatz

- Zugangs- und Zugriffsschutz (PC, E-Mail, Internet)
- Datenverlust durch Diebstahl, Skimming, Passwörter, Viren, Trojaner, Phishing etc.
- Missbrauch erkennen - Maßnahmen zur Risikoabwehr

... und auch für meine privaten Aktivitäten im Netz

- Risiken der Kommunikation per E-Mail, Twitter, Facebook, What'sApp, Instagram, Snapchat etc.
- Risikobewusstes Verhalten in sozialen Netzwerken

Mögliche Gefährdungen am Arbeitsplatz

- Arbeitsschutz und Unfallverhütung
- Verhalten bei Unfällen, Überfällen und Bränden
- Gesundheitsmanagement

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

02 Kunden ganzheitlich beraten - GAP II

Kundenorientierte Kommunikation II: Ganzheitlich bedarfsorientiert beraten

Sicherheit im Kontakt mit Kunden und in der Kundenberatung gewinnen, in schwierigen Kundengesprächen souverän und kundenorientiert agieren.

ZIELGRUPPE

Auszubildende im zweiten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie trainieren und vertiefen praxisnah Ausbildungsinhalte aus dem Bereich der profilgebenden Berufsbildposition 2 "Kunden ganzheitlich beraten" und gewinnen noch mehr Sicherheit in der Kundenberatung.
- Sie reflektieren und optimieren ihr bisheriges Gesprächsverhalten in Beratungssituationen.
- Sie trainieren Beratungsgespräche strukturiert, bedarfs- und abschlussorientiert zu führen.
- Sie gehen mit Kundenbeschwerden und Reklamationen souverän um.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen und freiberufliche Trainer/-innen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen in der Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan der profilgebenden Berufsbildposition 2 "Kunden ganzheitlich beraten".

TERMIN(E)

04.10.2027 – 05.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

14.10.2027 – 15.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

270,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bedeutung der Beratungsqualität erkennen

- Vertriebskonzepte /-strategien der Sparkassen
- Kundenzufriedenheit und Sparkassenerfolg / Stuttgarter Erklärung
- Selbstverständnis eines Kundenberaters / Identifikation
- Qualitätskriterien / Qualitätssicherung

Kunden aktiv auf Bedarfe ansprechen

- Vertriebsansätze erkennen
- Kunde Bedarfe aufzeigen
- Nutzen von Produktleistungen herausstellen
- Überleitung in die Beratung

Beratungsgespräche bedarfsorientiert und strukturiert führen

- Planung - Vorbereitung - Verkaufshilfen
- Systematische Gesprächsführung
  - Kontaktphase / Gesprächseröffnung
  - Informationsphase / Bedarfsermittlung
  - Verkaufsphase / Lösungsmöglichkeiten / Angebot (Produktdarstellung und -information) und Abschluss
- Kundenbezogene Argumente - Einwandbehandlung - Preisverkauf - Kaufsignale - Verkaufsabschluss
- Dokumentation - Beratungsprotokoll - OSPlus-Tools
- Cross-Selling - Folgeterminvereinbarung
- Nachbereitung - Nachfasstermin - Betreuung - Empfehlungsmanagement
- Ganzheitliche Beratungsgespräche am Beispiel Sparkassen-Finanzkonzept und Finanz-Check

Intensives, praxisorientiertes Training von Beratungssituationen im Bereich Geld- und Vermögensanlage, Alters- und Risikovorsorge sowie Privatkredite

Reklamationen kundenorientiert bearbeiten und Kundenbeschwerden als Chance nutzen

Methodik:

- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

04 Liquidität sicherstellen - GAP I

Kundenorientierte Kommunikation I: Grundlagen erfolgreicher Beratungsgespräche

Markt- und Kundenorientierung praxisnah trainiert!

ZIELGRUPPE

Auszubildende im ersten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie trainieren praxisnah grundlegende Ausbildungsinhalte der profilgebenden Berufsbildpositionen "Serviceleistungen anbieten" und "Liquidität sicherstellen".
- Sie identifizieren sich mit dem Finanzdienstleister "Sparkasse" und erlangen eine positive Einstellung zu Service, Beratung und Verkauf.
- Sie gewinnen Sicherheit in vertrieblichen Gesprächssituationen und können souverän an Berater überleiten.
- Sie entwickeln und erweitern ihre Kompetenz zu Rhetorik und Präsentation.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen und freiberufliche Trainer/-innen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen in der Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan der profilgebenden Berufsbildposition 1 "Serviceleistungen anbieten" und 4 "Liquidität sicherstellen"

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

270,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Dienstleistungsqualität: Bei Kunden positiv in Erinnerung bleiben

- Kundenzufriedenheit oder -begeisterung? Mehrwert gegenüber Online-Banking, Image der Sparkasse
- Voraussetzungen: Positive Einstellung zu Beratung und Verkauf, König Kunde, Commitment,
- Mitarbeiter/-innen als Visitenkarte der Sparkasse; sowohl dienstlich und als auch privat
- Qualitätsstandards: Fachkompetenz, Freundlichkeit, Diskretion, Seriosität, Schnelligkeit, Verständlichkeit, Zuverlässigkeit, Serviceorientierung

Mit Kunden erfolgreich kommunizieren

- Wege zum Kunden: Passive und aktive Kontaktaufnahme, Kontaktorte, Kontaktmittel, Anlässe, Bedarfe, Neukunden
- Kommunikationsarten und -regeln, positive Gesprächsatmosphäre
- Wirkungsmittel, Körpersprache, erster Eindruck, Gesprächseinstieg
- Professionelle Kommunikation am Telefon, in E-Mails und in sozialen Netzwerken
- Umgangsformen bei besonderen Personengruppen sowie Berücksichtigung soziokultureller Aspekte
- Überleitung zum Berater

Praxisorientiertes Training von Servicesituationen

- im Bereich Serviceleistungen anbieten
- im Bereich Liquidität sicherstellen

Grundzüge der Rhetorik und Präsentation

Methodik:

- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

Konten, Karten und Co

Selbstständig arbeiten in der Filiale!

ZIELGRUPPE

Auszubildende im ersten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie lernen handlungsorientiert und praxisnah die profilgebende Berufsbildposition "Liquidität sicherstellen" kennen.
- Sie lernen die Basisprodukte der Filialen und Geschäftsstellen kennen, können Arbeitsaufträge hierzu ausführen und aktiv und selbständig im Kundenservice mitarbeiten.

IHRE REFERENTIN

Praktiker/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen in der Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan der profilgebenden Berufsbildposition 4 Liquidität sicherstellen (§4 Abs. 2 Nr. 4):
4 a, b, c, d, e, f, i)

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

270,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Girokonto - Drehscheibe der Geschäftsbeziehung

- Kontoarten, Nutzungsmöglichkeiten, Kundenvorteile, Preis- und Mehrwertmodelle, rechtliche Bestimmungen und vertragliche Vereinbarungen
- Eröffnung, Führung und Schließung der Konten, Kontoauszug
- Verfügungsberechtigungen und Vollmachten
- Tod eines Kontoinhabers
- Überziehungsmöglichkeiten und Dispositionskredit

Bitte zahlen! (Zahlungsverkehrsdienstleistungen)

- Zahlungsarten, Nutzungsmöglichkeiten, Kundenvorteile, Preise
- Barzahlungsverkehr (Kasse, Geldautomat, Tresor), Bargeldlogistik
- Alternative Bezahlverfahren
- Zahlungsverkehrsaufträge (Zahlscheine, Überweisungen, Daueraufträge, Schecks, Lastschriften, SEPA)
- Zahlungsverkehrsabwicklung (Netze, Automation, Rückgaben, Archivierung)
- Kartengeschäft (Debitkarte, Kreditkarte): Nutzungsmöglichkeiten, Kundenvorteile, Ausgabe, Preise
- Paymentlösungen anbieten (Ziele, Berater, Produkte)

Geldvermögen auf Konten anlegen

- Kontoarten (Tagesgeld, Festgeld)
- Eröffnung, Führung und Schließung der Konten
- Verträge zugunsten Dritter

Methodik:

- Fallstudien, Gruppenarbeiten

Internationaler Zahlungsverkehr - Dienstleistungen im Auslandsgeschäft

Grundlagen des Auslandsgeschäfts kennen und Kunden im Reisezahlungsverkehr und bei einfachen nichtdokumentären Zahlungen beraten.

ZIELGRUPPE

Auszubildende ab dem zweiten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie lernen handlungsorientiert und praxisnah die Möglichkeiten und Lösungen des internationalen Zahlungsverkehrs kennen.
- Sie kennen die Grundlagen des Auslandsgeschäfts und können Kunden im Reisezahlungsverkehr und bei einfachen nichtdokumentären Zahlungen beraten.

IHR REFERENT

Praktiker/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen in der Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan der profilgebenden Berufsbildposition 4 Liquidität sicherstellen (§4 Abs. 2 Nr. 4):
4 g, h, i)

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

135,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Reisezahlungsmittel

- Sorten
- Sparkassen Card
- Kreditkarten
- Vergleich der Reisezahlungsmittel: Konditionen und Verwendungszwecke, Vor- und Nachteile
- Länderspezifische Bedarfe
- Kundenberatungsgespräche / Cross-Selling
- Bearbeitung der Geschäftsvorgänge (An- und Verkäufe / Verfügungen)

Nichtdokumentäre Auslandszahlungen

- Internationale Zahlungsbedingungen
- Nichtdokumentäre Zahlungsformen (SEPA / Z1 / Schecks)
- Devisenkurse
- Bearbeitung von Zahlungsein- und ausgängen
- Kundenberatungsgespräche

Devisengeschäfte

- Begriff, Zweck und Abwicklung
- Beratungspflichten und Risiken

Methodik:

- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

05 Vermögen bilden mit Sparformen - GAP I

Bausparen - zinssicher und bequem ins Eigenheim

Grundlagen des Verbundgeschäfts, Bausparprodukte und aktiver Vertrieb für Azubis.

ZIELGRUPPE

Auszubildende im ersten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie lernen handlungsorientiert und praxisnah Ausbildungsinhalte der profilgebenden Berufsbildposition "Vermögen bilden mit Sparformen" kennen.
- Sie kennen die wichtigsten Produkte der LBS, können Kunden bei einfachen Fragen zum Bausparen beraten und Kundenberatern zuarbeiten.

IHRE REFERENTIN

Praktiker/-innen aus Sparkassen und der LBS

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen in der Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan der profilgebenden Berufsbildposition 5 "Vermögen bilden mit Sparformen" (§4 Abs. 2 Nr. 5): 5 b, e, f, h, i)

TERMIN(E)

22.02.2027 – 23.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.03.2027 – 10.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

270,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Verbundgeschäft

- Allfinanzgedanke / Ganzheitliche Beratung
- Verbundpartner / Vertriebswege
- Erträge und Provisionierungen

Bausparprodukte

- Bausparidee
- Bausparverträge / Vertragsgestaltung
- Einzahl- und Auszahlphase
- Staatliche Förderung
- Wohn-Riester
- Verwendungsmöglichkeiten von Bausparmitteln

Aktiver Vertrieb

- Zielgruppen für Bausparprodukte / Kundennutzen
- Bedarfsgerechte Angebote
- Tarife und Prämien
- Prospekte / Vordrucke / EDV-Eingabe
- Training von Beratungsgesprächen
- Nachbearbeitung
- Cross-Selling

Methodik:

- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

06 Vermögen bilden mit Wertpapieren - GAP II

Wertpapierwissen für Jung-Banker - Chancen nutzen, Risiken minimieren

Grundkenntnisse des Wertpapiergeschäfts vertiefen, Anlagebedarfe erkennen und zu Beratern überleiten

ZIELGRUPPE

Auszubildende ab dem zweiten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Die Auszubildenden lernen handlungsorientiert und praxisnah die betrieblichen Ausbildungsinhalte "Anlage in Wertpapieren" und die rechtlichen und fachlichen Sachkundegrundlagen.
- Sie vertiefen Kenntnisse des Wertpapiergeschäfts, können Kunden bei einfachen Fragen weiterhelfen, erkennen Anlagebedarfe und können an Berater überleiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen der Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan Nr. 4.2 Anlage in Wertpapieren (a – i) sowie Kennziffern:
2.3 b) 2.
2.3 b) 3.

TERMIN(E)

25.01.2027 – 26.01.2027 | Sparkassenakademie NRW

11.02.2027 – 12.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

08.03.2027 – 09.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

03.05.2027 – 04.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

24.01.2028 – 25.01.2028 | Sparkassenakademie NRW

03.02.2028 – 04.02.2028 | Sparkassenakademie NRW

13.03.2028 – 14.03.2028 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

270,00 €

KONTAKT

Programm/Inhalt

Anlagemöglichkeiten in Wertpapieren / Funktionsweise der Finanzinstrumente

- Aktien, Renten, Investmentfonds, sonstige Wertpapiere
- wechselseitige Abhängigkeiten (Rentabilität, Sicherheit, Liquidität)

Chancen und Risiken von Finanzinstrumenten

- Bewertung von Wertpapieren
- Einflussgrößen auf Kursentwicklungen
- geschäftspolitische Bedeutung

Rechtliche Grundlagen der Anlageberatung (z. B. MiFID, WpHG, InvG, Sachkunde, Compliance)

- Informationsbeschaffung
- bedarfs- und risikogerechte Anlageberatung
- Risikoklassen/Soll-Portfolien, Gesamtheit aller Kosten
- Beratungsprotokoll und Produktinformationsblätter

Wertpapierorder

- Auftragserteilung und Auftragsausführung
- Orderbearbeitung
- Online-Brokerage

Kursnotierung und Preisfeststellung

- Effektenhandel
- Kurse und Preise
- Indizes

Wertpapierabrechnungen

- Aufgaben dwpbank
- Nennwert/Kurswert
- Kosten, Stückzinsen, ausmachender Betrag, Valutierung

Verwahrung und Verwaltung

- Depoteröffnung, -führung und -schließung
- DekaBank-Depot
- Depotauszug
- Erträge aus Gläubiger- und Anteilspapieren
- Versteuerung, Steuerfreigrenzen und Freibeträge

Finanzderivate

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

- Optionsscheine
- Eurex-Optionsgeschäfte
- Sonderformen (z. B. Zertifikate)

Methodik:

- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

07 zu Vorsorge und Absicherung informieren - GAP II

Sorgenfrei im Ruhestand - Kunden zur Altersvorsorge beraten

Vorsorgebedarfe erkennen, Kunden bei einfachen Fragen zur Altersvorsorge beraten und an Berater überleiten.

ZIELGRUPPE

Auszubildende im zweiten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie erwerben handlungsorientiert und praxisnah Grundlagenwissen und Produktkenntnisse zur profilgebenden Berufsbildposition "Zu Vorsorge und Absicherung informieren" kennen.
- Sie erkennen Vorsorgebedarfe, können Kunden bei einfachen Fragen zur Altersvorsorge beraten und an Berater überleiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen der in der/dem Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan profilgebenden Berufsbildposition 7 Zu Vorsorge und Absicherung informieren (§4 Abs. 2 Nr. 7) 7 a, c,d,e)

TERMIN(E)

10.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

21.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

18.05.2028 | Sparkassenakademie NRW

08.06.2028 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

135,00 €

Programm/Inhalt

Altersrisiken
- Erwerbsminderung
- Hinterbliebenenabsicherung
- Finanzielle Sicherheit im Alter / Gesetzliche Rente / Betriebsrente
- Versorgungslücken

Produktangebote der Sparkasse
- Banksparpläne / Fondssparpläne
- Kapitalverrentungen
- Riester-Rente / Wohn-Riester / Rürup-Rente
- Kapital-, Lebens- und Rentenversicherung
- Betriebliche Altersvorsorge

Besteuerung von Alterseinkünften
- Rentenbesteuerung / Ertragsanteil
- Steuerfreigrenzen und Freibeträge

Aktiver Vertrieb
- Zielgruppen für die Altersvorsorge / Kundennutzen
- Bedarfs- und risikogerechte Angebote
- Tarife und Prämien
- Prospekte / Vordrucke / EDV-Eingabe
- Training von Beratungsgesprächen
- Nachbearbeitung
- Cross-Selling

Methodik:
- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Vermögen und Einkommen schützen - Kunden zur Risikovorsorge beraten

Verbundgeschäft und Produkte der Westfälischen Provinzial, aktiver Vertrieb und Überleitung zu Beratern.

ZIELGRUPPE

Auszubildende ab dem zweiten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie lernen handlungsorientiert und praxisnah die betrieblichen Ausbildungsinhalte zur profilgebenden Berufsbildposition "Zu Vorsorge und Absicherung informieren" kennen.
- Sie kennen die wichtigsten Produkte zur Risikovorsorge der Westfälischen Provinzial (ohne LV, siehe dazu unser Angebot 74.441), können Kunden bei einfachen Fragen zu Sachversicherungen beraten und Kundenberatern zuarbeiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen und der Westfälischen Provinzial

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen in der/ im Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan der profilgebenden Berufsbildposition 7 Zu Vorsorge und Absicherung informieren (§ 4 Nr. 2 Abs. 7) Nr 7 b, c, d, e).

TERMIN(E)

11.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

22.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

19.05.2028 | Sparkassenakademie NRW

09.06.2028 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

135,00 €

Programm/Inhalt

Verbundgeschäft

- Allfinanzgedanke / Ganzheitliche Beratung
- Verbundpartner
- Erträge und Provisionierung
- Vertriebswege

Versicherungsprodukte

- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Gebäudeversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Hausratversicherung
- Kraftfahrtversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Restkreditversicherung
- Unfallversicherung

Aktiver Vertrieb

- Zielgruppen, Kundennutzen, Vertriebswege
- Bedarfsgerechte Angebote
- Tarife und Prämien
- Prospekte, Vordrucke, EDV-Eingabe
- Training von Beratungsgesprächen
- Nachbearbeitung
- Cross-Selling

Methodik:

- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

08 Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten - GAP I

Kreditgeschäft praxisnah - Wünsche und Investitionen finanzieren

Kenntnisse zu standardisierten Privatkrediten vertiefen und Berater unterstützen.

ZIELGRUPPE

Auszubildende ab dem zweiten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie lernen handlungsorientiert und praxisnah die betrieblichen Ausbildungsinhalte der profilgebenden Berufsbildposition "Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten" kennen.
- Sie vertiefen Kenntnisse des Kreditgeschäfts, können Kunden bei einfachen Fragen weiterhelfen und durch Übernahme bestimmter Sachbearbeitungstätigkeiten Kundenberater unterstützen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen in der / in Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan der profilgebenden Berufsbildposition 8 Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten (§ 4 Abs. 2 Nr. 8)

TERMIN(E)

10.05.2027 – 11.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

14.06.2027 – 15.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

270,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kreditangebote der Sparkasse

- Dispositionskredite
- standardisierte Ratenkredite
- PKW-Leasing
- Mietaval
- Aktuelle Kreditangebote / -aktionen

Rechtliche und wirtschaftliche Voraussetzungen

- Kreditfähigkeitsprüfung
- Kreditwürdigkeitsprüfung (persönlich, materiell, Informationsquellen)
- Kapitaldienstfähigkeit

Kreditsicherheiten

- Bürgschaft
- Abtretung
- Pfandrecht
- Sicherungsübereignung

Kreditbearbeitung

- Antrag (Preise, Laufzeit, Tilgung) und Bewilligung i. R. Scoring-Verfahren
- Sachbearbeitung (Verträge, EDV-Eingaben, Meldungen, Auszahlung/Einräumung)

Methodik:

- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

11 Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen - GAP II

Rechnungswesen und Steuerung - vom Buchungssatz zum Controlling

Kenntnisse zum Rechnungswesen vertiefen, Planungs- und Steuerungsinstrumente kennen, Kunden- und Bilanzdaten analysieren

ZIELGRUPPE

Auszubildende ab dem zweiten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Die Auszubildenden lernen handlungsorientiert und praxisnah die betrieblichen Ausbildungsinhalte "Rechnungswesen und Steuerung".
- Sie vertiefen ihre Kenntnisse im Rechnungswesen, lernen die Planungen des Controllings in Sparkassen kennen (einschl. Planungs- und Steuerungsinstrumente), analysieren Kunden- und Bilanzdaten und leiten daraus betriebswirtschaftliche und geschäftspolitische Strategien ab.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen der Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan Nr. Nr. 6.1 Rechnungswesen (a - d) und 6.2 Steuerung (a - b).

TERMIN(E)

12.07.2027 – 13.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

03.07.2028 – 04.07.2028 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

270,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechnungswesen der Sparkasse

- Grundbegriffe, Buchführungsgrundsätze / Rechtsgrundlagen
- Kontenrahmen, Kontenplan
- Buchungen, Buchungsunterlagen
- Aufwand und Ertrag
- Bilanzielle Auswirkungen
- Eigenmitteldisposition

Banksteuerung / Controlling

- Geschäftspolitische Aspekte
- Betriebsvergleiche, Prognosen
- Zielfindungsprozess
- Deckungsbeitragsrechnung
- Marktzinsmethode
- Kosten- und Erlösrechnung
- Konto- und Kundenkalkulation
- Erfolgsrechnung, -kontrollen
- Risikocontrolling
- Ertrag und Eigenkapital
  - Betriebsergebnis
  - Cost-Income-Ratio
  - Eigenkapitalrentabilität
- Statistiken und Anzeigen

Methodik:

- Fallstudien, Gruppenarbeiten

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

12 Projektorientiert arbeiten - GAP I

Projekte als besondere Arbeitsform kennenlernen - Grundlagen und Arbeitsweisen

Projektorientiert arbeiten - Grundlagen und Arbeitsweisen

ZIELGRUPPE

Auszubildende im ersten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Die Auszubildenden lernen handlungsorientiert und praxisnah Ausbildungsinhalte der integrativ zu vermittelnden Position "Projektorientiert arbeiten" kennen
- Sie kennen wesentliche Grundlagen der Projektarbeit
- Sie erhalten Orientierung zur Anwendung projektorientierter Arbeitsweisen

IHRE REFERENTIN

Carolin Vienken, Ausbildungsleiterin, Sparkasse Essen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen in der Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan der profilgebenden Berufsbildposition
12 Projektorientiert arbeiten (§4 Abs. 2 Nr. 12):
12 b und c)

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

135,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen der Projektarbeit:

- Projektauftrag und Auftragsklärung
- Rollen
- Projektabschluss/-abnahme
- klassische Projektarbeit
- agile Metrhoden kennenlernen

Projektorientierte Arbeitsweisen anwenden:

- Einsatzmöglichkeiten
  1. Kundenveranstaltungen
  2. Schulbesuche
  3. Azubiprojekte / -wettbewerbe
- Arbeitsweisen ausprobieren:
  1. Aufgaben sammeln
  2. Zeit- / Aufwandsschätzung
  3. Kostenschätzung
  4. Risikoeinschätzung
  5. Kanban Board

Ihre Auszubildenden auf dem Weg zum Content Creator

In einer zunehmend digitalisierten Welt sind soziale Medien zu einem integralen Bestandteil der Unternehmenskommunikation geworden. Die Einbindung von Auszubildenden in die Social Media-Kommunikation ist für Unternehmen von großer Bedeutung, da sie frische Perspektiven und innovative Ideen einbringen. Darüber hinaus können sie eine zielgruppengerechte Kommunikation nach außen unterstützen und tragen so maßgeblich zum Erfolg der Social Media-Kommunikation bei.

ZIELGRUPPE

Auszubildende

IHR NUTZEN

- Ihre Auszubildenden lernen die Grundlagen des Social-Media-Marketings kennen, inklusive der relevanten Kanäle für die Sparkasse.
- Sie können eigenständig Social-Media-konforme Konzepte entwickeln und umsetzen.
- Die Auszubildenden verstehen, wie sie Prozesse der Social-Media-Content-Produktion in ihren Arbeitsalltag integrieren können und sind in der Lage, selbstständig Content zu erstellen.
- Ihre Auszubildenden werden zu Markenbotschaftern ihrer Sparkasse auf den sozialen Plattformen.
- Sie lernen, wie sie die Inhalte zukünftig optimieren können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Julian Weissbach, Trainer für Social Media Kommunikation

Zusammen mit seinen Kunden entwickelt er Kampagnen für mehr Reichweite auf den sozialen Plattformen. Die Umsetzung der Strategien unterstützt der Social Media Artist mit Projekten, Workshops und Trainingseinheiten. Darüber hinaus ist Julian Weissbach für verschiedene Medien-Unternehmen, in den Bereichen TV, Web-Formate und Social Media tätig gewesen und hat bisher über 186 Millionen Klicks erzielt. Seit über 10 Jahren arbeitet Julian Weissbach im Social Media Bereich.

Julian Weissbach wird als Impulsgeber bei Tagungen, Kongressen und Unternehmen-Events gebucht.

HINWEIS(E)

Die im Workshop erstellten Eigenproduktionen können für Projektpräsentationen und Social-Media-Aktivitäten der Sparkasse verwendet werden.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

350,00 €
zzgl. Tagungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tag 1: Grundlagen des Social-Media-Marketings

Tag 2: Workshop: Erstellung eigener Social-Media-Inhalte"

Inhaltliche Schwerpunkte:

- Social-Media-Content-Produktion
- Aufbau einer Marke in den digitalen Medien
- Erstellung eigener Inhalte für Social Media
- Optimierung von Social-Media-Inhalten für die Zukunft"

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

14 Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht - GAP I + II

Modernes Personalmanagement

Berufsbildung sowie Arbeist- und Tarifrecht

ZIELGRUPPE

Auszubildende im ersten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Die Auszubildenden lernen handlungsorientiert und praxisnah Ausbildungsinhalte der integrativ zu vermittelnden Position "Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht" kennen.
- Sie kennen wichtige arbeitsrechtliche Grundlagen, Anforderungen an Sparkassenmitarbeiter/-innen und Instrumente zur Personalförderung.
- Sie kennen Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Zuordnung der entsprechenden Inhalte in der Ausbildungsordnung folgen.

TERMIN(E)

11.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

135,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Administratives Personalmanagement

Arbeitsrechtliche Grundlagen

- Quantitativer Personalbedarf, Personaleinsatzplanung
- Personalverwaltung und -betreuung, Personalkostenmanagement
- Nachweise und Arbeitspapieren
- Gehaltsabrechnung
- Arbeitnehmerschutzvorschriften
- Sozialversicherungsrecht
- Personalvertretungsrecht
  - Personalrat
  - Jugend- und Auszubildendenvertretung
- Tarifrecht, tarifliche Regelungen
- Betriebs- und Dienstvereinbarungen/-anweisungen
- Beendigung von Ausbildungs- und Arbeitsverhältnissen
- Berufsausbildung
  - Berufsbildungsrecht, Duales System
  - Ausbildungsordnung, Ausbildungsplan
  - Pflichten der Ausbildenden und der Auszubildenden

Gestalterisches Personalmanagement

- Personalführung und -entwicklung
- Qualitativer Personalbedarf, Anforderungsprofile
- Personalmarketing, Personalbeschaffung
- Eignungsdiagnostik, Auswahlverfahren
- Beurteilungssysteme
- Weiterbildungsmaßnahmen
- Arbeits- und Lerntechniken

Methodik:

- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

18 Azubi-Trainingskonzept

Azubi-Trainingskonzepte entwickeln und erstellen

Entwickle den eigenen Trainingsfahrplan für das Azubi-Training

IHR NUTZEN

- Passgenaues Trainingskonzept für die eigene Sparkasse
- Aktuelle Unterlagen
- Checklisten zur klaren Orientierung

IHRE REFERENTIN

Ilka Strohmeyer, wir-machen-ausbildung

Fachreferentin und Koordinatorin für Ausbildungsfragen; Dozentin für Wirtschaftskunde; Verkaufs-, Verhaltens- und Führungskräftetrainerin mit langjährigen Trainingserfahrungen

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modulstruktur des Trainingskonzepts:

1. Basisseminar
2. Liquidität sicherstellen
3. Vermögen bilden mit Sparformen
4. Anschaffungen finanzieren
5. Zu Schutz und Vorsorge informieren
6. Vermögen bilden mit Wertpapieren
7. Baufinanzierung begleiten



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