



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2026

Trainings: Beratung und Vertrieb



INHALTSVERZEICHNIS	SEITE
Trainings: Beratung und Vertrieb	3
02.203 Erfolgsfaktor Führung: Die Qualitätsführerschaft mit dem Sparkassen - Finanzkonzept sichern ..	4
02.205 Das Sparkassen-Finanzkonzept in der Praxis: Den Beratungserfolg sichern	6
02.207 „Schenken und Vererben“ im Finanzkonzept vertrieblich nutzen (E-Learning)	8
02.208 „Schenken und Vererben“ im Finanzkonzept erfolgreich einsetzen	10
02.209 „Schenken und Vererben“ im Finanzkonzept vertrieblich nutzen und erfolgreich einsetzen	12
02.215 Qualität in der Beratung - bewertet durch Testkäufer/-innen (E-Learning)	14
02.216 Praxisdialog: Service- und Beratungsqualität - bewertet durch Testkäufe	16
02.222 Anlegertypen verstehen: individuelle Beratung für unsere vielfältigen Kundinnen und Kunden .	19
02.245 Qualifiziert beraten mit digitalen Medien im stationären Vertrieb	21
02.250 Berater als Beziehungsmanager - Individualkunden erfolgreich betreuen (online oder in Präsenz)	23
02.252 Das Finanzkonzept als Mehrwert: wertschätzend und kundenzentriert beraten	25
02.270 Vertriebsturbo - die Erträge deutlich steigern	29
02.271 Provisionsturbo - Erträge deutlich steigern (E-Learning)	31
02.242 Forum "Empfehlungsmarketing"	33
02.260 Die „Zinsshow“: Von Zahlen zu Herzen – mit Lust zum Vertriebs Erfolg (online)	35



02 INDIVIDUALKUNDEN

Trainings: Beratung und Vertrieb

Erfolgsfaktor Führung: Die Qualitätsführerschaft mit dem Sparkassen - Finanzkonzept sichern

Wie mache ich meine Mitarbeiter/-innen in der Beratung mit dem Sparkassen - Finanzkonzept erfolgreicher? Wie kann ich den Mehrwert dieser Beratungskonzeption mit Blick auf Kunden/-innen und Berater/-in vermitteln? Wie entwickle ich meine Berater/-innen zielgerichtet weiter? Wenn Sie Antworten auf diese Fragen suchen, sind Sie in diesem Training am richtigen Platz!

ZIELGRUPPE

Vertriebsführungskräfte von Individual-/Privatkundenberatern/-innen

IHR NUTZEN

- Sie diagnostizieren den Entwicklungsstand Ihrer Mitarbeiter/-innen hinsichtlich der Gesprächsführungskompetenz mit dem Sparkassen-Finanzkonzept.
- Sie „personalentwickeln“ Ihre Mitarbeiter/-innen mit Hilfe praktischer Gesprächsformate.
- Sie erstellen zielführende Entwicklungskonzepte.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Bearbeitung eines Vorbereitungsauftrages ist Voraussetzung für die Teilnahme an diesem Training.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartner/-innen

HINWEIS(E)

Sollten Sie keine Inhouse-Durchführung wünschen, koordinieren wir gern bei hinreichender Nachfrage einen Präsenztermin in der Sparkassenakademie.



TERMIN(E)

nach Vereinbarung



DAUER

nach Vereinbarung



PREIS

nach Vereinbarung



KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Situatives Führen mit dem Sparkassen - Finanzkonzept

Qualitätskriterien in der Beratungs mit dem Sparkassen - Finanzkonzept

Qualität in der Gesprächsführung im Gesprächsergebnis erkennen

Systematische Gesprächsvorbereitung

Gezielte Analyse und ressourcenorientiertes Feedback nach einem Beratungsgespräch

Individuelle Entwicklungsplanung

Praktische Arbeit mit Echtsituationen

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Bei einer Inhouse-Veranstaltung ist eine individuelle Auftragsklärung obligatorisch.

Das Sparkassen-Finanzkonzept in der Praxis: Den Beratungserfolg sichern

Mit dem Sparkassen-Finanzkonzept raus aus der Komfortzone – rein in den Erfolg! Wenn Sie in den Spiegel schauen wollen um sich weiter zu entwickeln, haben Sie in dieser sehr persönlichen Begleitung die Chance dazu. Ort des Geschehens ist Ihr Beratungsplatz vor Ort - individueller und effektiver kann ein Training nicht sein.

ZIELGRUPPE

Individualkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie profitieren von einer systematisch geleiteten Gesprächsvorbereitung.
- Sie erhalten eine qualifizierte und konstruktive Rückmeldung zu Ihrer Gesprächsführung.
- Sie machen sich Ihre Kompetenzen bewusst und erlangen neue Handlungsalternativen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Sie verfügen bereits über Erfahrungen mit der Gesprächsführung nach dem Sparkassen-Finanzkonzept. Ebenso haben Sie ein bis zwei Beratungsgespräche terminiert.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartner/-innen



TERMIN(E)

nach Vereinbarung



DAUER

0,5 Tage je Berater/-in



PREIS

nach Vereinbarung



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek

0231 22240-537

carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll

0231 22240-788

birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einbindung der Vertriebsführungskraft

Systematische und lösungsorientierte Gesprächsvorbereitung mit dem/der Trainer/-in

Begleitung des Kundengesprächs durch den/die Trainer/-in

Rückmeldegespräch zu Stärken und Entwicklungsfeldern

Anfertigen eines Gesprächsprotokolls mit Hinweisen auf Stärken und Entwicklungsfeldern

Entwicklung zielführender Handlungsalternativen in der Gesprächsführung

Definieren von Entwicklungszielen und geeigneten Vorgehensweisen

Erstellung eines Umsetzungskonzeptes zur Unterstützung des nachhaltigen Praxistransfers

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Eine individuelle Auftragsklärung ist obligatorisch.

„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 Vertriebsfolge. 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

„Schenken und Vererben“ im Finanzkonzept erfolgreich einsetzen

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 Vertriebsfolge. Sie bauen damit bestehende Kundenbeziehungen aus und haben die Chance neue Kunden zu gewinnen. Gestalten Sie dort mit, wo für Ihre Kundinnen und Kunden Handlungsbedarf besteht und unterstützen Sie mit praxisnahen Lösungsansätzen.

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

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

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen mit entsprechender Qualifizierung durch die Sparkassenakademie NRW

HINWEIS(E)

Ergänzend empfehlen wir unser E-Learning unter unserer Angebotsnummer 02.207.



TERMIN(E)

nach Vereinbarung



DAUER

0,5 Tage



PREIS

1.750 € bei 2 Gruppen pro Tag zzgl. Nebenkosten



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
- Sicher und souverän in das Themengebiet "Schenken & Vererben" mit dem "Privaten Finanzkonzept" einsteigen
- Der rote Faden im Beratungsmodul - über bis zu sechs Fragestellungen neue Themen im Dialog mit Kundinnen und Kunden souverän erschließen
- Vertriebliche Impulse für Cross-Selling in die weiteren Beratungsfelder im "Privaten Finanzkonzept" in verschiedenen Lebenssituationen nutzen
- Lösungen heute aufzeigen - neue Kunden gewinnen - die Vertrauensbasis zum Kunden stärken
- Qualität und Kompetenz als persönlicher Ansprechpartner auch zu anspruchsvollen Themen im Kundengespräch zeigen

„Schenken und Vererben“ im Finanzkonzept vertrieblich nutzen und erfolgreich einsetzen

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 Vertriebsfolge. Sie bauen damit bestehende Kundenbeziehungen aus und haben die Chance neue Kundinnen und Kunden zu gewinnen. Gestalten Sie dort mit, wo für Ihre Kundinnen und Kunden Handlungsbedarf besteht und unterstützen Sie mit praxisnahen Lösungsansätzen.

ZIELGRUPPE

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

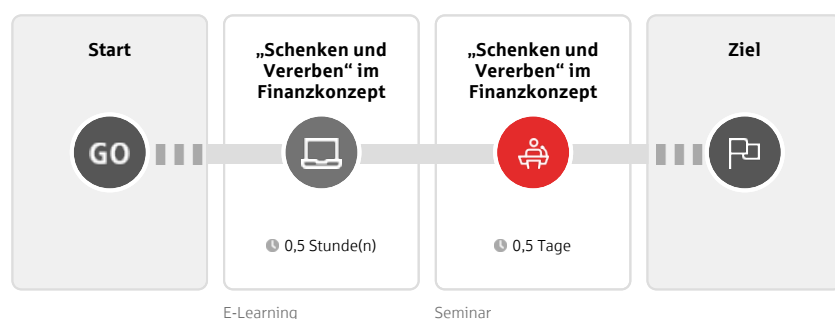
IHR NUTZEN

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

IHRE REFERENTIN

Trainer/-innen mit entsprechender Qualifizierung durch die Sparkassenakademie NRW

Ihre Lernreise: „Schenken und Vererben“ im Finanzkonzept vertrieblich nutzen und erfolgreich einsetzen



TERMIN(E)

E-Learning ab dem 24.10.2024

Online-Training
am 22.11.2024 (09:00 - 12:30 Uhr)



DAUER

0,5 Tage



PREIS

325,00 €



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

Sicher und souverän in das Themengebiet "Schenken & Vererben" mit dem "Privaten Finanzkonzept" einsteigen

Der rote Faden im Beratungsmodul - über bis zu sechs Fragestellungen neue Themen im Dialog mit Kundinnen und Kunden souverän erschließen

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

Lösungen heute aufzeigen - neue Kundinnen und Kunden gewinnen - die Vertrauensbasis zur Kundin und zum Kunden stärken

Qualität und Kompetenz als persönliche/-r Ansprechpartner/-in auch zu anspruchsvollen Themen im Kundengespräch zeigen

Qualität in der Beratung - bewertet durch Testkäufer/-innen (E-Learning)

Im Rahmen der DSGVO-Testkaufstudie 2021 wurde der Service- und Qualitätsindex in den Szenarien Girokontoöffnung, höhere Geldanlage und Immobilienfinanzierung erhoben. Sparkassen wie auch Mitbewerber verzeichnen eine zum Teil deutlich rückläufige Service- und Beratungsqualität. Kundenindividuelle Bedarfsanalysen sind ausbaufähig, konkrete Produktvorstellungen unter Einhaltung der regulatorischen Anforderungen erfolgen zu selten. Die aktuelle Testkauf-Offensive der BaFin erfordert eine Sensibilisierung der Berater und Beraterinnen hinsichtlich den Anforderungen an Qualität und Service.

ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter/-innen im Bereich Vertriebsmanagement und -unterstützung
- Servicemitarbeiter/-innen, Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundenmarkt
- Immobilien- und Wertpapierspezialisten
- Multiplikatoren und Multiplikatorinnen, interne Vertriebstrainer/-innen und Coaches

IHR NUTZEN

- Sie erkennen, warum das Thema für Sie relevant ist und welche Bedeutung es hat.
- Sie kennen die wesentlichen Ergebnisse der Testkaufstudien auch im Vergleich zu den Wettbewerbern und wissen um die sich daraus ergebenden Handlungsfelder.
- Sie erhalten erste konkrete Tipps für die Praxis, hinführend auf weitere zielgruppenspezifische Lernbausteine.

HINWEIS(E)

Weitere Bausteine und hausspezifische Angebote ergänzen das E-Learning. Gerne klären wir in einem Projekt-Workshop den Einsatz weiterer zielgruppenspezifischer Lernbausteine.

Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung "Im Praxisdialog: Service- und Beratungsqualität - bewertet durch Testkäufe [\(02.216\)](#)".



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

60 Minuten
60 Minuten



PREIS

kostenfrei



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek

0231 22240-537

carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll

0231 22240-788

birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Für das Banking von heute sind wir da, wo unsere Kunden und Kundinnen sind
- Mit guten Tools und persönlicher Beratung Kundenerwartungen übertreffen
- Die wichtigsten Erkenntnisse und größten Potenziale für mehr Qualität
- Rahmenbedingungen und Messmethodik
- Drei Themenbereiche, die wichtigsten Ergebnisse und größten Potenziale für mehr Qualität
 1. Das Szenario „Neues Girokonto“
 2. Das Szenario „Höhere Geldanlage“
 3. Das Szenario „Immobilienfinanzierung“
- Konkrete Handlungsempfehlungen, Tipps für die Praxis, z. B. mit dem S-Finanzkonzept
- Golden Rules für mehr Qualität im Vertrieb

Praxisdialog: Service- und Beratungsqualität - bewertet durch Testkäufe

Im Rahmen der DSGVO-Testkaufstudie 2021 wurde der Service- und Qualitätsindex in den Szenarien Girokontoeröffnung, höhere Geldanlage und Immobilienfinanzierung erhoben. Sparkassen wie auch Mitbewerber verzeichnen eine zum Teil deutlich rückläufige Service- und Beratungsqualität. Kundenindividuelle Bedarfsanalysen sind ausbaufähig, konkrete Produktvorstellungen unter Einhaltung der regulatorischen Anforderungen erfolgen zu selten. Die aktuelle Testkauf-Offensive der BaFin erfordert eine Sensibilisierung der Berater und Beraterinnen hinsichtlich den Anforderungen an Qualität und Service.

ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter/-innen im Bereich Vertriebsmanagement und -unterstützung
- Servicemitarbeiter/-innen, Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundenmarkt
- Immobilien- und Wertpapierspezialistinnen und -spezialisten
- Multiplikatoren und Multiplikatorinnen, interne Vertriebstrainer/-innen und Coaches

IHR NUTZEN

- Sie erkennen, warum das Thema für Sie relevant ist und welche Bedeutung es hat.
- Sie kennen die wesentlichen Ergebnisse der Testkaufstudien auch im Vergleich zu den Wettbewerbern und wissen um die sich daraus ergebenden Handlungsfelder.
- Sie erhalten erste konkrete Tipps für die Praxis, hinführend auf weitere zielgruppenspezifische Lernbausteine.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Rainer Freischheim, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
Kai Heddergott, Heddergott Kommunikationsberatung
Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
Andreas Tröger, IMK GmbH
Birgit Knoll, Sparkassenakademie NRW

HINWEIS(E)

Das E-Learning steht Ihnen kostenfrei für alle Mitarbeitenden unbegrenzt zur Verfügung.



TERMIN(E)

E-Learning ab sofort

Online-Seminar: 15.09.2023



DAUER

0,75 Tage
60 min (E-Learning), 0,5 Tage
(Online-Seminar)



PREIS

285,00 €
Online-Seminar inkl. E-Learning



KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

E-Learning, 60 Minuten

- Für das Banking von heute sind wir da, wo unsere Kunden und Kundinnen sind
- Mit guten Tools und persönlicher Beratung Kundenerwartungen übertreffen
- Die wichtigsten Erkenntnisse und größten Potenziale für mehr Qualität
- Rahmenbedingungen und Messmethodik
- Drei Themenbereiche, die wichtigsten Ergebnisse und größten Potenziale für mehr Qualität
 1. Das Szenario „Neues Girokonto“
 2. Das Szenario „Höhere Geldanlage“
 3. Das Szenario „Immobilienfinanzierung“
- Konkrete Handlungsempfehlungen, Tipps für die Praxis, z. B. mit dem S-Finanzkonzept
- Golden Rules für mehr Qualität im Vertrieb

Online-Seminar

09:00 - 09:05 Uhr	Begrüßung Birgit Knoll, Sparkassenakademie NRW
09:05 - 09:30 Uhr	Ergebnisse & Pain-Points der Testkäufe im Privatkundenmarkt Rainer Freischheim, RSGV
09:30 - 09:55 Uhr	Qualität in der Beratung, Status Quo und Ausblick Andreas Tröger, IMK GmbH
09:55 - 10:10 Uhr	Aktuelle Ergebnisse der BaFin-Testkäufe zur Anlageberatung Carsten Suerken, SVWL & Birgit Knoll, Sparkassenakademie NRW
10:10 - 10:30 Uhr	Qualität aus Sicht von Öffentlichkeit und Verbraucherinnen und Verbraucher Kai Heddergott, Heddergott Kommunikationsberatung
10:30 - 11:00 Uhr	Pause
11:00 - 13:00 Uhr	Gemeinsam Lösungsansätze finden: Wie steigern wir Qualität & Service im Kundenkontakt? Kai Heddergott, Heddergott Kommunikationsberatung

Mit der Methode des auch als "Unkonferenz" bekannten Barcamps tauschen sich die Teilnehmenden dazu aus, wie sich im Alltag eine nachhaltige Entwicklung für mehr Qualität in der Privatkundenberatung sicherstellen lässt.

Sie bringen dabei in einem offenen Austausch Ihre Erfahrungen ein, profitieren von den Tipps anderer und erhalten so im kollaborativen Zusammenwirken Quick-Wins für die Qualitätssteigerung.

In drei Session-Durchläufen werden dabei Schwerpunkte aus den Vorträgen vertieft und diskutiert. Die Moderation sorgt für die systematische Erfassung der besprochenen Aspekte und führt sie mit Hilfe generativer KI zusammen.

So können Sie aktiv unter Rückgriff auf zeitgemäße Methoden an Handlungsempfehlungen mitwirken und sie in Ihrer Arbeit anwenden

Anlegertypen verstehen: individuelle Beratung für unsere vielfältigen Kundinnen und Kunden

Sie dürfen sich darauf freuen mehr über die verschiedenen Anlegertypen zu erfahren, denen Sie in Ihrem Beratungsalltag begegnen. Von digitalen Selbstentscheiderinnen und -entscheidern bis hin zur klassisch anlegenden Kundschaft – wir zeigen Ihnen, wie Sie auf die individuellen Bedürfnisse Ihrer Kundinnen und Kunden eingehen und gezielte Beratung anbieten.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater aus unserer Sparkassen-Finanzgruppe

IHR NUTZEN

- Sie lernen die unterschiedlichen Anlegertypen kennen.
- Sie erfahren, was die jeweilige Kundengruppe ausmacht.
- Sie bekommen Beispiele, wie Sie die verschiedenen Kundengruppen ansprechen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters
- Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW
Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach

zertifizierter Positive Business Expert

HINWEIS(E)

Das E-Learning kann ganz einfach und flexibel mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop genutzt werden, jederzeit und überall. Es wird jeweils für einen Zeitraum von 12 Monaten freigeschaltet. Einzelne Nutzer und Gruppen können angemeldet werden. Ein Headset ist nicht erforderlich, aber zu empfehlen.

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



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

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die unterschiedlichen Anlegertypen:

- Die wertpapieraffinen Kundinnen und Kunden mit begrenzter wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit
- Die onlineaffinen Kundinnen und Kunden
- Die digitalen Selbstentscheiderinnen und -entscheider
- Die klassischen beratungsaffinen Sparkassen-Wertpapierkundinnen und -kunden
- Die vorsichtig unerfahrenen Kundinnen und Kunden
- Die Nachwuchskundinnen und -kunden
- Den Anlegertyp im Kundengespräch ermitteln

Qualifiziert beraten mit digitalen Medien im stationären Vertrieb

Für alle Mitarbeiter/-innen besteht die Anforderung, künftig deutlich stärker multikanal mit den Kundinnen und Kunden zu agieren. Dies setzt entsprechende eigene Kompetenzen voraus. Nutzen Sie proaktiv das veränderte Kundenverhalten. Der persönliche Dialog mit den Kundinnen und Kunden erfordert, die softwareunterstützte Beratung am Bildschirm auch mit digitalen Medien gekonnt einzusetzen.

ZIELGRUPPE

Privat- und Individualkundenberater/-innen im stationären Vertrieb, die Kundinnen und Kunden auch digital beraten

IHR NUTZEN

- Sie wissen um die Möglichkeiten der qualifizierten Beratung am Bildschirm und kennen die Funktionalitäten der digitalen Medien Ihrer Sparkasse.
- Sie setzen diese Medien sicher und kompetent im Gespräch ein und agieren selbstbewusst.
- Sie legen den Grundstein für Ihre hochwertige Beratung – gerade auch im digitalen Raum.
- Sie vertiefen den Ansatz einer wertschätzenden Kommunikation mit Ihren Kundinnen und Kunden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW sowie Kooperationspartner/-innen

HINWEIS(E)

2 Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.



TERMIN(E)

nach Vereinbarung



DAUER

1 Tag
2 x 3,5 Stunden



PREIS

nach Vereinbarung



KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Nach der Auftragsklärung erfolgt das Training in 2 Modulen, die aufeinander aufbauen. In einer Praxisphase zwischen den beiden Modulen erfolgt die Umsetzung in Beratungsgesprächen, um Inhalte von Modul 1 zu vertiefen und ggfs. Hindernisse und Stolpersteine aus dem Weg zu räumen.

Inhalte der beiden Module des Online-Seminars:

Kundinnen und Kunden einladen, die „neue“ Rolle der Gastgeberin und des Gastgebers im digitalen Raum

Mein persönliches Qualitätsversprechen in Kombination mit der digitalen Welt und ihren Möglichkeiten – meine eigene Haltung und Einstellung dazu mit dem Blick in die Zukunft

Kundinnen und Kunden neugierig machen und verdeutlichen: Der Mensch steht weiter im Mittelpunkt

Praxisbeispiele zur Emotionalisierung von Themen in digital geführten Gesprächen

Zielsicher zum Abschluss – Umgang mit technischen Pannen – Widerstände abbauen

Berater als Beziehungsmanager - Individualkunden erfolgreich betreuen (online oder in Präsenz)

Ihre Kunden sind anspruchsvoll: fachlich erwarten sie von Ihnen Exzellenz, persönlich eine vertrauensvolle Betreuung. Herausfordernd ist es zudem, den Kundenkontakt bei begrenzten Zeitressourcen zum tragfähigen Beziehungsaufbau zu nutzen. In diesem Intensivtraining erarbeiten Sie dafür Ihr ganz persönliches Drehbuch mit geeigneten Ansatzpunkten für verschiedene Kundensituationen sowie Kundentypen und werden so zum Beziehungsmanager für Ihre Kunden.

ZIELGRUPPE

Individualkundenbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie erkennen Ihr eigenes Rollenverhalten im Umgang mit Kunden und gleichen Selbst- und Fremdbild miteinander ab.
- Sie verstehen sich als "Beziehungsmanager" und können den hohen Ansprüchen von Top-Kunden an ihre Berater/-innen gerecht werden.
- Es gelingt Ihnen, Top-Kunden auch bei steigendem Wettbewerbsdruck an sich und die Sparkasse zu binden.

IHRE REFERENTIN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen sowie Kooperationspartner/-innen



TERMIN(E)

nach individueller Absprache



DAUER

2 Tage
modular bis zu 2 Tage



PREIS



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek

0231 22240-537

carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll

0231 22240-788

birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Selbstbild und Fremdbild - Die Rolle des Vermögensbetreuers

- Klarheit über Rollenerwartungen erhalten
- Bewusstsein über die eigenen Stärken gewinnen
- Die eigene Rolle als Finanzberater des Kunden hinterfragen
- Storytelling im Kundenkontakt
- Welche Rolle ist gegenüber welchem Kunden passend?

Das Vertrauen von Top-Kunden gewinnen

- Die Bedürfnisse von Kunden wahrnehmen
- Methoden des Vertrauensaufbaus aktiv nutzen
- Kommunikation kundenorientiert gestalten

Betreuung von Individualkunden bedeutet Beratung in allen Lebensphasen

- Auf dem "Stuhl" des Kunden - Die Perspektive des Kunden einnehmen
- Die individuelle Fragetechnik verbessern

Aktive Gestaltung der Beziehung zu anspruchsvollen Kunden

- Erfolgsfaktoren zur Steuerung langfristiger Kundenbeziehungen kennen
- Unterschiedliche Persönlichkeitstypen und -ausprägungen professionell begegnen

Den Kunden in die Lage versetzen, Entscheidungen zu treffen

- Entscheidungsbedarf erkennen, um gezielt zu unterstützen
- Grundlagen der Kundenentscheidungen verstehen; Lösungsvorschläge kundenorientiert gestalten
- Die Entscheidung/den Abschluss herbeiführen durch zielgerichtete Kommunikation

Der langfristige Beziehungsaufbau - Nachbetreuung

- Die Nachbetreuung systematisch gestalten
- Mit Zweifeln des Kunden umgehen
- Kritische Ergebnisse im Betreuungsprozess systematisch reflektieren

Das Finanzkonzept als Mehrwert: wertschätzend und kundenzentriert beraten

Kundinnen und Kunden wollen heute mehr als einfache Verkaufsgespräche oder Klickstrecken im Internet. Die wertschätzende Beratung ergänzt das Sparkassen-Finanzkonzept perfekt.

Die individuellen Wertvorstellungen der Kundinnen und Kunden stehen im Zentrum dieser ganzheitlichen Beratung. Durch den wertschätzenden Ansatz und ein darauf aufbauendes Fragenmodell werden die Gesprächsanteile deutlich zugunsten der Kundinnen und Kunden gesteuert. Dadurch wird in Erfahrung gebracht, welche Ziele diese Wertvorstellungen erfüllen, und die Bereitschaft gesteigert, gemeinsam einen Finanzfahrplan zu gestalten, der den Produktabsatz als bewusste Bedarfserfüllung im Fokus hat.

ZIELGRUPPE

Individualkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie wissen wie Sie Ihre Kundinnen und Kunden mit ihren konkreten Wünschen und Zielen produktunabhängig in den Mittelpunkt setzen können.
- Sie können messbar den Ertrag steigern und machen ein deutliches Unterscheidungskriterium zur Konkurrenz erlebbar.
- Sie sind in der Lage Ihre Finanzkonzeptgespräche zu intensivieren.

IHR REFERENT

Markus Rußwurm, Beratungsinstitut für Veränderungskultur

HINWEIS(E)

Dieses Trainingskonzept kann auch Inhouse durchgeführt werden.



TERMIN(E)

17.08.2026 – 16.10.2026 |

E-Learning (17.08. - 16.10.2026)
Digitaler Vorbereitungsauftrag
(17.08. - 16.09.2026)
Präsenz-Training (17.09. -
18.09.2026)
Transferauftrag (05.10. -
15.10.2026)
Digitaler Erfahrungsaustausch
(16.10.2026)



DAUER

3 Tage



PREIS

950,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



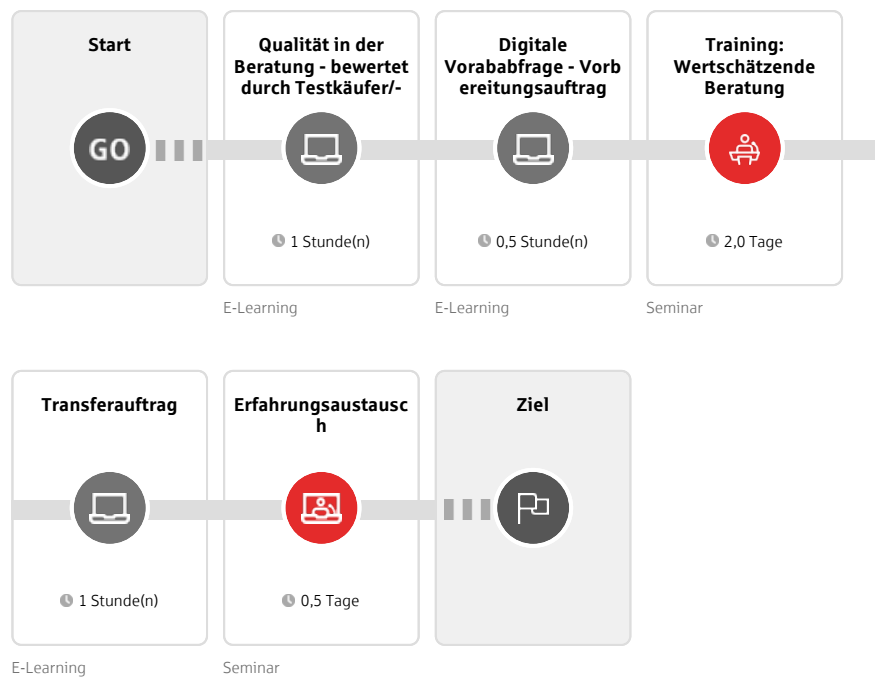
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



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

Ihre Lernreise: Das Finanzkonzept als Mehrwert: wertschätzend und kundenzentriert beraten



Programm/Inhalt

Modul 1: 02.215 Qualität in der Beratung - bewertet durch Testkäufer/-innen (E-Learning)

- Für das Banking von heute sind wir da, wo unsere Kundinnen und Kunden sind
- Mit guten Tools und persönlicher Beratung Kundenerwartungen übertreffen
- Die wichtigsten Erkenntnisse und größten Potenziale für mehr Qualität
- Rahmenbedingungen und Messmethodik
- Drei Themenbereiche, die wichtigsten Ergebnisse und größten Potenziale für mehr Qualität
- Das Szenario „Neues Girokonto“
- Das Szenario „Höhere Geldanlage“
- Das Szenario „Immobilienfinanzierung“
- Konkrete Handlungsempfehlungen, Tipps für die Praxis, z. B. mit dem S-Finanzkonzept
- Golden Rules für mehr Qualität im Vertrieb

Modul 2: Digitale Vorababfrage zum Thema Schwerpunkte und besondere Prioritäten im Training; Vorbereitung

Modul 3: Training: Wertschätzende Beratung

- Bewusstsein über Werte schaffen (Werteanalyse am eigenen Beispiel) für den Transfer auf Kundinnen und Kunden
 - Was sind Werte?
 - Wie bestimmen sie unser Handeln?
 - Wie stark hat das Unterbewusstsein daran Anteil?
 - Wie gehe ich mit dem Wissen um?
- Berateridentität auf Basis der eigenen Werte authentisch kommunizieren können
 - Was sind meine Werte als Berater/-in?
 - Wofür sorgt es, mich darüber meinen Kundinnen und Kunden vorzustellen?
 - Was macht das mit meiner Authentizität?
- Mehrwert des Finanzkonzepts aus Kundensicht individuell vermitteln können
 - Welche Folgen hat die Vermittlung der Mehrwerte auf das Gespräch?
 - Was haben die Kundenwerte damit zu tun?
- Motivationstyp erkennen und damit umgehen können
 - Was ist das?
 - Inwiefern spielt das eine Rolle für meinen Erfolg?
 - Wie verändert das meine Kommunikation im Beratungsgespräch?
- Herzstück Fragenmodell in der Wirkweise verstehen und üben, üben, üben
 - Metamodelle der Fragen - was ist das?
 - Wieso ist es das bewährteste Mittel, um auf die Ursache von nicht erreichten Zielen zu kommen?
 - Was mache ich damit nun konkret?
 - Wozu nutzt es mir?
- Paraphrasieren kennen, können und nutzen
 - Wieso den Stress haben, mir Gedanken um Argumente zu machen, wenn Kundinnen und Kunden sie mir liefern?
 - Wie geht das?
- Gesprächsübungen und Transfersicherung

Modul 4: Transferauftrag

Modul 5: Digitaler Erfahrungsaustausch

- Auswertung der Umfrage: Was läuft, was läuft nicht?
- Kollegiale Beratung
- Best Practice
- Nachhaltigkeit planen
- Abschlussbewertung

Vertriebsturbo - die Erträge deutlich steigern

Vertrieb ist Holgeschäft! Gerade in Zeiten von gestiegenen Zinsen wird das Provisionsgeschäft vernachlässigt. Der Fokus des Vertriebs muss auf der Ganzheitlichkeit und auf zins- und provisionsstarken Produkten liegen, die gleichzeitig den unabdingbaren Kundennutzen im Blick haben.

ZIELGRUPPE

Sparkassenberater/-innen im Privat- und Individualkundenbereich

IHR NUTZEN

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

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters
- Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW
Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach

zertifizierter Positive Business Expert

HINWEIS(E)

Eine Weiterbildungsstunde kann im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.



TERMIN(E)

01.06.2026 – 02.06.2026 |
Sparkassenakademie NRW



DAUER

2 Tage



PREIS

715,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Das gute alte Girokonto mit neuer Preisvereinbarungsnotwendigkeit

- Der aktive Preisverkauf – was sich alles ändern muss
- Vergleichen wir Preise oder Leistungen?
- Welcher Mehrwert macht uns besser als umsonst?

Die Rückkehr der Gier: andere Zinsangebote kontern

- Den Markt kennen und bearbeiten
- Safety first – das magische Dreieck beherrschen
- Blaupause: Gesprächsstrategie für jedes Zinsgespräch!

Bausparen heißt nicht am Bau sparen

- Der Abschied von kleinen Summen
- Neue Förderung = neue Chancen
- Überleitung zur Baufinanzierung

Was nebenbei so anfällt

Mastercard, S-Card Plus und Co

Versichern auf höchstem Niveau

- Was Kundinnen und Kunden wirklich brauchen - auf Basis von Zeugen wie dem Barmer Pflegereport und der Beschwerdestatistik der BaFin
- Wie ich reagiere, wenn andere Versicherer preiswerter sind

Altersvorsorge hoch 2

- 50 Euro AV reichen nicht!
- Was sagt die Rentenversicherung?
- Der Alterssicherungsbericht und andere Hilfen

Fonds heißt nicht Risiko

- Sparpläne erfolgreich in jeder Altersgruppe platzieren
- Einmalanlage als Ergänzung
- Das Pantoffelportfolio, das in keiner Vermögensstruktur fehlen darf

Kredite kann man nicht aktiv verkaufen? Doch!

- Erfolgreich Kredite platzieren und ungeahnte Cross-Selling Möglichkeiten nutzen
- Endlich erfolgreich ablösen

Edelmetall nur als Schmuck wertvoll?

Gold und Co: schon mal aktiv angeboten?

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?

Forum "Empfehlungsmarketing"

Die einfachste Art neue Kundinnen und Kunden zu gewinnen, ist sich empfehlen zu lassen. Das Grundprinzip "Geld kennt Geld" wird sich im Sparkassensektor nun noch intensiver zu Nutze gemacht.

ZIELGRUPPE

Sparkassenberater/-innen im Privat- und Individualkundenbereich

IHR NUTZEN

- Sie sind über die verkäuferischen Anforderungen zum Thema aktives Empfehlungsgeschäft informiert.
- Sie sind vertraut mit vertrieblichen Ansätzen, um Neukundinnen und Neukunden umgehend zu begeistern.
- Sie können Gesetzmäßigkeiten aus anderen Bereichen in ihren Alltag problemlos übertragen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Programm



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

1 Tag



PREIS

425,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek

0231 22240-537

carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham

0231 22240-741

lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

09:30 - 09:45 Uhr

Begrüßung & Einordnung

Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW

09:45 - 10:20 Uhr

Zur Empfehlung flashen! Anders als die Anderen

Lucas Holzhauer, Sparkasse Märkisches Sauerland Hemer-Menden

10:20 - 11:00 Uhr

Onlinezuschaltung: Schauspieler, Autohaus, Küchenhersteller: wie sich andere empfehlen (lassen)

11:00 - 11:15 Uhr

Kaffeepause

11:15 - 12:00 Uhr

1,6 Mio mal empfohlen. Finanzthemen, die Sog erzeugen.

Luca Rolle, Finfluencer finanzhacker

12:00 - 12:45 Uhr

Hype mit dem Alltäglichen auslösen

Marvin Vlogt, Unternehmer, Youtuber, Content Creator, Sänger

12:45 - 13:45 Uhr

Mittagspause

13:45 - 14:30 Uhr

Vom ersten Schritt bis zum Selbstläufer

Jacqueline Pauksch, Sparkasse Bielefeld, prowin

14:30 - 15:15 Uhr

Empfehlung des Unmöglichen: Kreditgeschäft

Hasan Özdemir, Sparkassenakademie NRW

15:15 - 15:30 Uhr

Kaffeepause

15:30 - 16:30 Uhr

World Café

Trainer der Sparkassenakademie NRW

16:30 - 16:45 Uhr

Zusammenfassung und Verabschiedung

Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW

Die „Zinsshow“: Von Zahlen zu Herzen – mit Lust zum Vertriebs Erfolg (online)

Banking 2026+ bedeutet, neue Wege zu gehen und Chancen zu nutzen. In Zeiten, in denen Menschen verunsichert sind und von Lockangeboten überflutet werden, zeigen wir, wie Sie mit mutiger Kommunikation und echter Empathie die Zukunft gestalten können. Profitieren Sie von 90 Minuten pure Vertriebspower – live aus dem Studio der Sparkassenakademie NRW, nur online – mit Ironie, Spaß und höchster Professionalität.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb und Service der Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie verstehen in die einmal andere Art der Kommunikation - Witz gepaart mit Fakten - und haben ein Bewusstsein für die Herausforderungen im Kundengespräch mit viel Empathie.
- Sie entwickeln ein "gutes Auge" auf sich selbst und alles was noch kommt.
- Sie haben dabei Lust auf Erfolg im Vertrieb und die daran beteiligten Menschen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW

Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW

zusammen seit 10 Jahren als "frauficher", u. a. bei instagram

HINWEIS(E)

Unser Angebot [01.230](#) "Souverän in der Vermögensberatung" greift die Impulse und Ideen aus dieser Veranstaltung auf und übersetzt diese nachhaltig durch Training in die Praxis. Gerne sprechen Sie uns für weitere Informationen an.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 20 Teilnehmenden aus einem Haus gilt ein Pauschalpreis von 3.000 €.



TERMIN(E)

12.06.2026 | virtueller Seminarraum
13:00 – 14:30 Uhr



DAUER

1,5 Stunden



PREIS

159,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

- **Kick-off & Warm-up**
Einstieg, Auflockerung, gemeinsamer Fokus auf eines der Zukunftsthemen
- **Klare Sicht auf Banking 2026+**
Verstehen, welche Ängste und Missverständnisse bestehen, aber auch welche Chancen und Möglichkeiten bestehen
- **Wertegeleitete Gesprächsführung**
Werkzeuge, um Vertrauen aufzubauen und Kundenwerte zu respektieren
- **Differenzierung von der Konkurrenz**
Durch neue Kommunikationswege überzeugen statt zu überreden
- **Motivation & Spaß – Lust am Vertrieb**
Mit "ironischen" Impulsen steigern wir die Lernbereitschaft und bleiben im Gedächtnis
- **Praxisnaher Transfer**
Impulse und Beispiele für sofort einsetzbare Gesprächsideen
- **Persönliche Weiterentwicklung**
Reflexion über die eigene Haltung und Weiterentwicklung im Vertrieb
- **Banking 2026+ – die großen Herausforderungen**
Unsicherheit, Werteverlust, Lockangebote – Bewusstsein schaffen, Basis für neue Kommunikationsstrategien
- **Chancen durch neue Kommunikationswege**
Wertebasierte Dialoge, Storytelling, digitale Nähe – praxisnahe Werkzeuge für empathische Kundenansprache
- **Praxis-Sprint**
Live-Fallstudie: eine Kundin/ein Kunde steht vor einem verlockenden Schnellangebot – sofortige Anwendung der neuen Gesprächs-Methoden
- **Interaktive Mini-Challenge**
- **Abschluss & Call-to-Action**
Dein persönlicher „Sprung“ in die Zukunft



100% online



DIE BUSINESS SCHOOL

Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

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



Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Rabea Hesse
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712
bs@ska.nrw



Nathalie Mädje
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757
bs@ska.nrw



Liane Stach
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792
bs@ska.nrw



Laura Freiin von Eerde
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795
bs@ska.nrw

TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

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

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

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

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

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

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Antonia König
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744
antonia.koenig@ska.nrw



Andreas Gaida
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722
andreas.gaida@ska.nrw



MITTELSTANDSCAMPUS NRW

Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

Der Mittelstandscampus NRW, eine Marke der 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