Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Fachseminare / Zertifikatsprogramme 3

02.100 Fachseminar Individualkundenbetreuung 4

02.110 Fachseminar Individualkundenbetreuung kompakt (online) 9

02.170 Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentBerater/-in 14

02.175 Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentFührungskraft 17

02.140 Zertifikatsprogramm Vertriebsexzellenz im Privatkundenmarkt 21

02 INDIVIDUALKUNDEN

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Provinzial WBTs

Recht in der Anlageberatung (E-Learning)

Fachseminar Individualkundenbetreuung

Fachseminare ermöglichen eine umfassende Qualifizierung für Spezialistenaufgaben. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form wird hier das erforderliche Know-How "auf den Punkt" gebracht und den Teilnehmerinnen und Teilnehmern vermittelt, wie es angewendet werden kann. Selbstlernphasen und zeit-unabhängig lösbare Aufgaben bieten Beratern/-innen für vermögende Individualkunden einen erhöhten Mehrwert für ihre Praxis.

ZIELGRUPPE

Individualkundenbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie qualifizieren sich fachlich und verkäuferisch für eine lebensphasenbezogene Betreuung von Individualkunden.
- Sie erwerben umfassende praxisbezogene Kenntnisse, um Ihre Kunden ganzheitlich und systematisch zu betreuen.
- Sie erarbeiten entsprechend der jeweiligen Kundensituation individuelle Lösungen für alle finanziellen Bedarfsfelder.
- Sie ergänzen bzw. aktualisieren die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Kenntnisse des Sparkassen-Finanzkonzepts und des Beratungsprozesses Anlageberatung

IHR REFERENT

Mitarbeiter/-innen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie externe Spezialisten/-innen

HINWEIS(E)

Das Fachseminar wird live-online in Webex mit Trainings in Präsenz durchgeführt. Zur Seminarvorbereitung und begleitend werden Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) angeboten, die ca. 3 Wochen vor Fachseminarbeginn freigeschaltet werden. Detaillierte Informationen und Termine, die den jeweiligen Fachseminar-Durchgang betreffen, finden Sie im PDF-Dokument bei der Terminansicht.

Um einen reibungslosen, guten Austausch bei den Live-Online-Modulen zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html

Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel **Geprüfter Individualkundenbetreuer bzw. Geprüfte Individualkundenbetreuerin Sparkassen-Finanzgruppe** zu führen.

TERMIN(E)

2602_Nr._100 | 22.09.2026 – 17.12.2026 | virtueller Seminarraum

Selbststudium (24.08. - 17.12.2026)
Online-Seminartage (22.09. - 19.10.2026)
Schriftliche Lernerfolgskontrolle (11.12.2026)
Präsenztage (14.12. - 16.12.2026)
Mündliche Lernerfolgskontrolle Präsenz (17.12.2026)

2701_Nr._101 | 15.03.2027 – 03.06.2027 | virtueller Seminarraum

Selbststudium (15.02. - 21.05.2027)
Online-Seminartage (15.03. - 12.04.2027)
Schriftliche Lernerfolgskontrolle (12.05.2027)
Präsenztage (31.05. - 03.06.2027)
Mündliche Lernerfolgskontrolle Präsenz (03.06.2027)

2702_Nr._102 | 20.09.2027 – 18.11.2027 | virtueller Seminarraum

Selbststudium (20.08. - 19.11.2027)
Online-Seminartage (20.09. - 11.10.2027)
Schriftliche Lernerfolgskontrolle (09.11.2027)
Präsenztage (15.11. - 18.11.2027)
Mündliche Lernerfolgskontrolle Präsenz (18.11.2027)

DAUER

15 Tage
insgesamt 20 Tage (mit Onlinelernen)

PREIS

5.525,00 €

Aufbauend auf dem Fachseminar Individualkundenbetreuung besteht die Möglichkeit das Fachseminar Financial Consultant (HFM) zu besuchen (03.100).

KONTAKT

ANMELDUNG



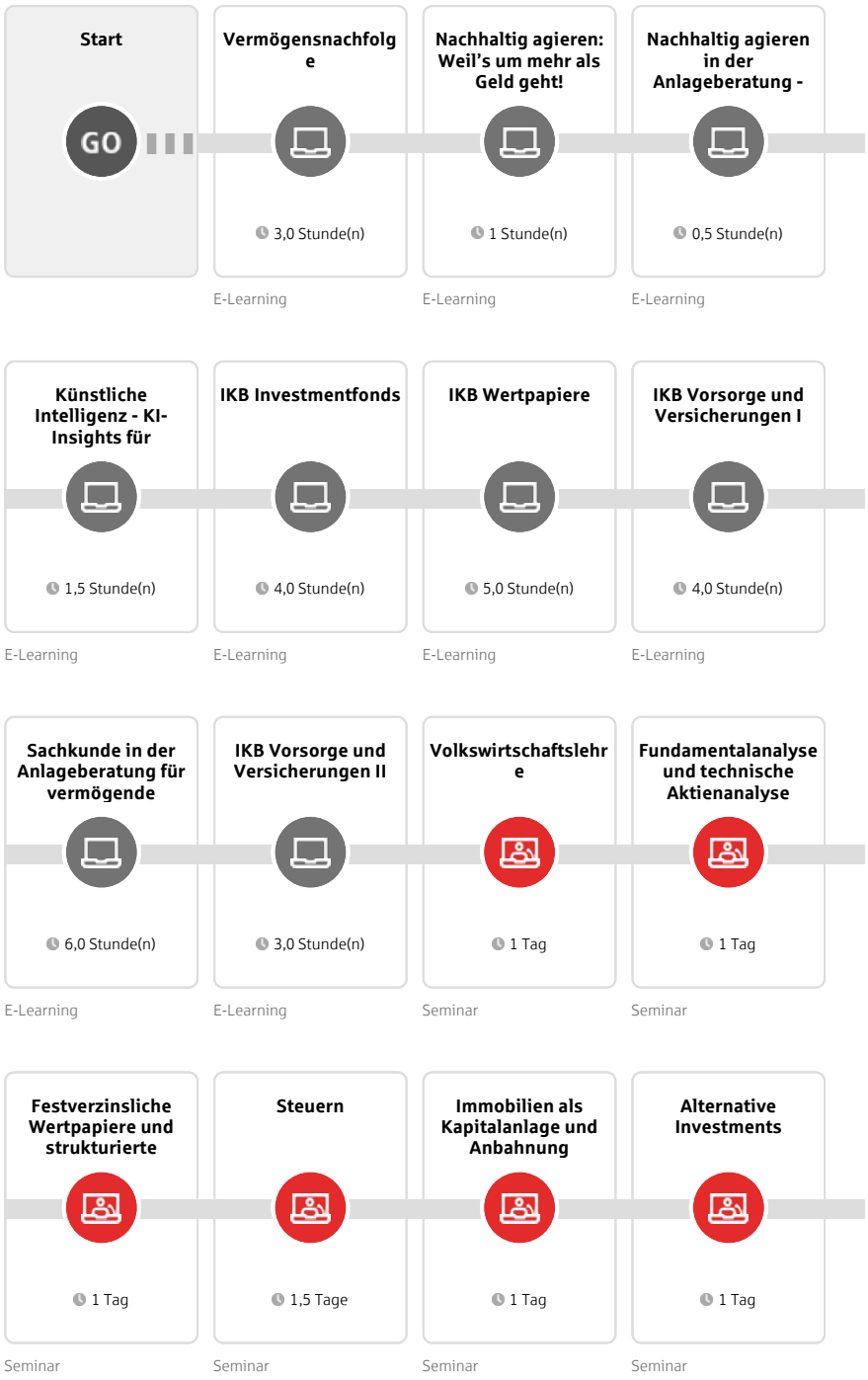
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



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

Ihre Lernreise: Fachseminar Individualkundenbetreuung



Versicherungen und Vorsorge
1 Tag
Seminar

Nachfolgemanagement
3,0 Stunde(n)
Seminar

Depots analysieren und strukturieren
1 Tag
Seminar

Fachseminar Individualkundenbetreuung - schriftliche
3,5 Stunde(n)
Digitale LEK

Vertriebstraining
1 Tag
Seminar

Training zum BPA
1 Tag
Seminar

Training Gesprächsführung - integrierte
2,0 Tage
Seminar

Fachseminar Individualkundenbetreuung - mündliche
1 Tag
Digitale LEK

Ziel

Programm/Inhalt

- Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz
- Aktuelles Investmentfondsgeschäft
- Analyse und Bewertung von Renten
- Fundamentalanalyse und technische Analyse
- Strukturierte Produkte
- Alternative Investmentfonds - Immobilienfonds und Fonds der neuen Generation
- Depotanalyse und Depotstrategie
- Steuerliche Kenntnisse für die Beratung
- Rechtsfragen in der Individualkundenberatung
- Immobilien als Kapitalanlage
- Vorsorge- und Versicherungsfragen in der ganzheitlichen Vermögensberatung
- Nachfolgemanagement
- Praxistraining Anlageberatung bei Individualkunden
- Sicherheit in schwierigen Gesprächssituationen
- Digitale Kompetenz

*** Eine Anrechnung von 15 Zeitstunden ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.**

Fachseminar Individualkundenbetreuung kompakt (online)

Fachseminare ermöglichen eine umfassende Qualifizierung für Spezialistenaufgaben. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form wird hier das erforderliche Know-How "auf den Punkt" gebracht und den Teilnehmerinnen und Teilnehmern vermittelt, wie es angewendet werden kann. Selbstlernphasen und zeit-unabhängig lösbare Aufgaben bieten Beratern/-innen für Individualkunden einen erhöhten Mehrwert für ihre Praxis.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte und Berater/-innen in der Individualkundenbetreuung, die für die Beratung vermögender Privatkunden/-innen qualifiziert werden sollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die differenzierte Marktbearbeitung aus dem Blickwinkel der Effizienz- und Wachstumsstrategie und Ihre Rolle als zukunftsorientierte Individualkundenbetreuer/-in.
- Sie sind in der Lage, Individualkunden fachlich und vertrieblich mit einem lebensphasenbezogenen Betreuungskonzept ganzheitlich und systematisch zu beraten.
- Sie sind vertraut mit der technischen Beratungsunterstützung und mit digitalen Vertriebswegen.
- Sie können die erforderliche Sachkunde in der Anlageberatung nach WpHG-MaAnzV nachweisen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Kenntnisse des Sparkassen-Finanzkonzepts und des Beratungsprozesses Anlageberatung

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie externe Spezialisten

HINWEIS(E)

Das Fachseminar wird live-online in Webex durchgeführt. Zur Seminarvorbereitung und begleitend werden Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) angeboten, die ca. 3 Wochen vor Fachseminarbeginn freigeschaltet werden. Detaillierte Informationen und Termine, die den jeweiligen Fachseminar-Durchgang betreffen, finden Sie im PDF-Dokument bei der Terminansicht.

Um einen reibungslosen, guten Austausch bei den Live-Online-Modulen zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html

TERMIN(E)

2603_Nr._22 | 28.09.2026 – 03.12.2026 | virtueller Seminarraum

Selbststudium (31.08. - 03.12.2026)
Online-Seminartage (28.09. - 02.10.2026)
Schriftliche Lernerfolgskontrolle (12.11.2026)
Mündliche Lernerfolgskontrolle (03.12.2026)

2702_Nr._23 | 01.03.2027 – 30.04.2027 | virtueller Seminarraum

Online-Seminartage (01.03. - 05.03.2027)
Schriftliche Lernerfolgskontrolle (05.04.2027)
Mündliche Lernerfolgskontrolle (30.04.2027)

2703_Nr._24 | 27.09.2027 – 02.12.2027 | virtueller Seminarraum

Online-Seminartage (27.09. - 01.10.2027)
Schriftliche Lernerfolgskontrolle (15.10.2027)
Mündliche Lernerfolgskontrolle (02.12.2027)

DAUER

9 Tage
insgesamt 16 Tage (mit Onlinelernen)

PREIS

4.295,00 €

Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel **Geprüfter Individualkundenbetreuer bzw. Geprüfte Individualkundenbetreuerin Sparkassen-Finanzgruppe** zu führen.

KONTAKT

ANMELDUNG



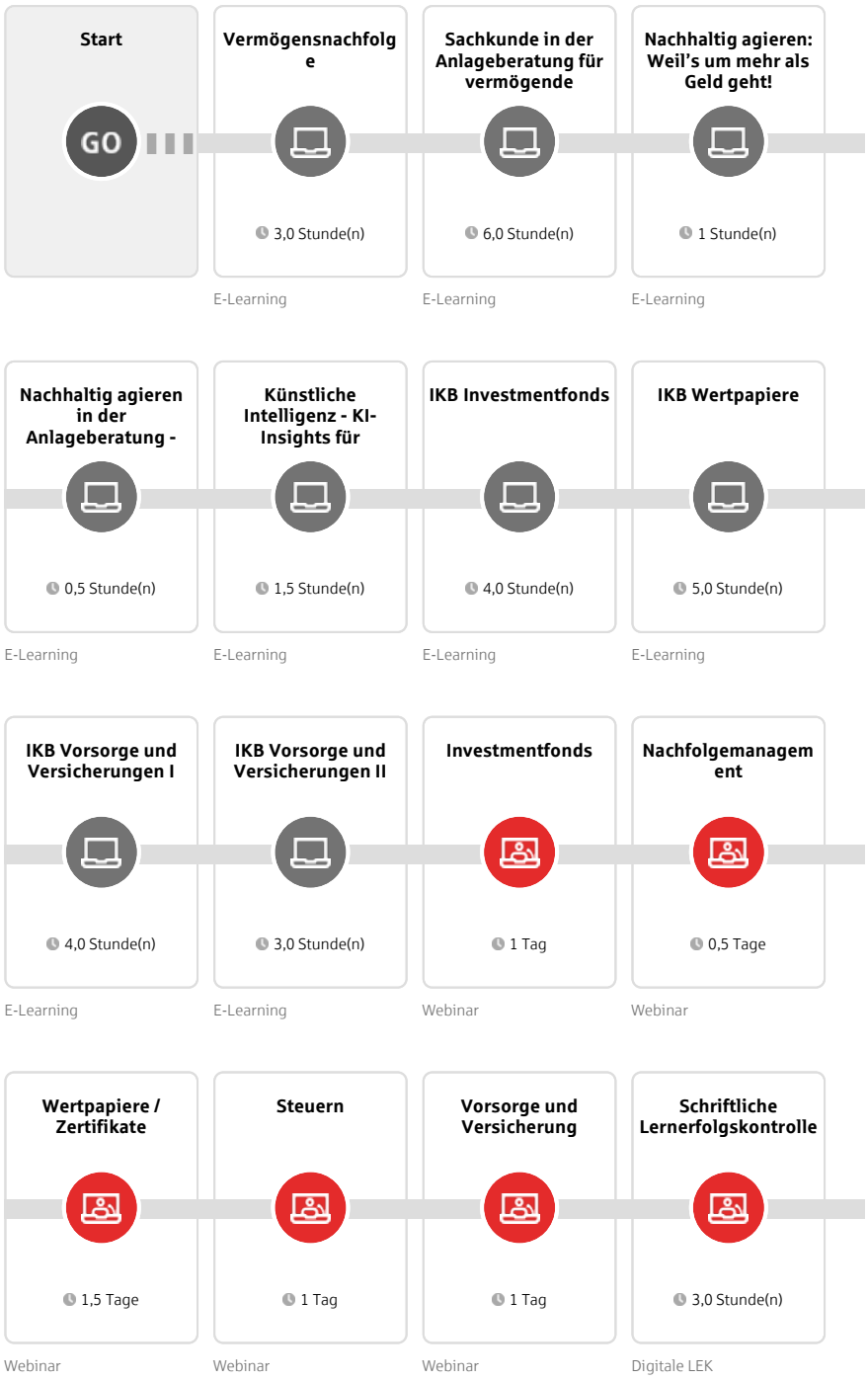
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



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

Ihre Lernreise: Fachseminar Individualkundenbetreuung kompakt (online)



Bedarfsfeld Wohnen

0,5 Tage

Webinar

VdZ-Training - Aktive Kundenansprache,

1,5 Tage

Webinar

VdZ-Training Aktive Kunden-ansprache, Wünsche und Ziele

2,0 Tage

Training

Mündliche Lernerfolgskontrolle

individuelle Dauer

Digitale LEK

Ziel

Programm/Inhalt

Aktuelles Investmentfondsgeschäft

Bewertung und Analyse von Renten und Wertpapieren aus dem Beratungsprozess Anlageberatung

Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz

Versicherungen und Altersvorsorgelösungen

Nachfolgeregelungen

Steuern in der Individualkundenbetreuung

Rechtliche Rahmenbedingungen (WpHG) und MiFID

Know-how im Bedarfsfeld Wohnen und Überleitung an Spezialisten

Digitale Kompetenz

Fallstudien / Praxistraining

*** Eine Anrechnung von 15 Zeitstunden ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.**

Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentBerater/-in

In Kooperation mit der DekaBank erhalten Sie umfangreiches Wissen über das Investmentfondsgeschäft. Sie qualifizieren sich fachlich als auch verkäuferisch und beraten bedarfsgerecht. Mit dieser neuen persönlichen Sicherheit gelingt es Ihnen, sich als kompetente/-r Berater/-in zu agieren, Marktchancen zu nutzen und Investmentfonds mit noch mehr Begeisterung im Kundengespräch zu verkaufen.

ZIELGRUPPE

Individualkundenberater/-innen mit ersten Wertpapiererfahrungen, um nach dem Abschluss Sparkassenfachwirt/-in (KBL) ihr Fachwissen und ihre vertriebliche Fähigkeiten zu vertiefen, etablierte Individualkundenberater/-innen, um nach den Abschlüssen Sparkassenfachwirt/-in (KBL) oder Sparkassenbetriebswirt/-in ihr Fachwissen aufzufrischen und ihre vertrieblichen Fähigkeiten weiter auszubauen

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen und aktualisieren die für die Fondsberatung erforderlichen volkwirtschaftlichen Kenntnisse.
- Sie stärken Ihre Beratungs- und Verkaufskompetenz im Investmentfondsgeschäft.
- Sie erhöhen Ihre Beratungsqualität durch den konsequenten Einsatz entsprechenden Beratungstools BPA/Anko in der Anlageberatung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Produktkenntnisse gemäß Wertpapierkompetenz und Kenntnisse im Umgang mit dem Beratungsprozess Anlageberatung (BPA) und/oder dem Anlagekompass (Anko).

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW oder Kooperationspartner/-innen und Deka-Vertriebsbetreuer/-innen

HINWEIS(E)

Dieses Praxistraining ist modular aufgebaut. Die Teilnehmer/-innen sammeln bzw. vertiefen ihre Praxiserfahrungen und werden durch ihre Führungskräfte begleitet.

Um einen reibungslosen, guten Austausch bei den Live-Online-Modulen zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html

Das Zertifikatsprogramm kann auch inhouse in Ihrer Sparkasse durchgeführt werden.

TERMIN(E)

13.04.2027 – 30.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

7,5 Tage

PREIS

2.490,00 €
Inhouse: abhängig von der Gruppengröße

KONTAKT

ANMELDUNG



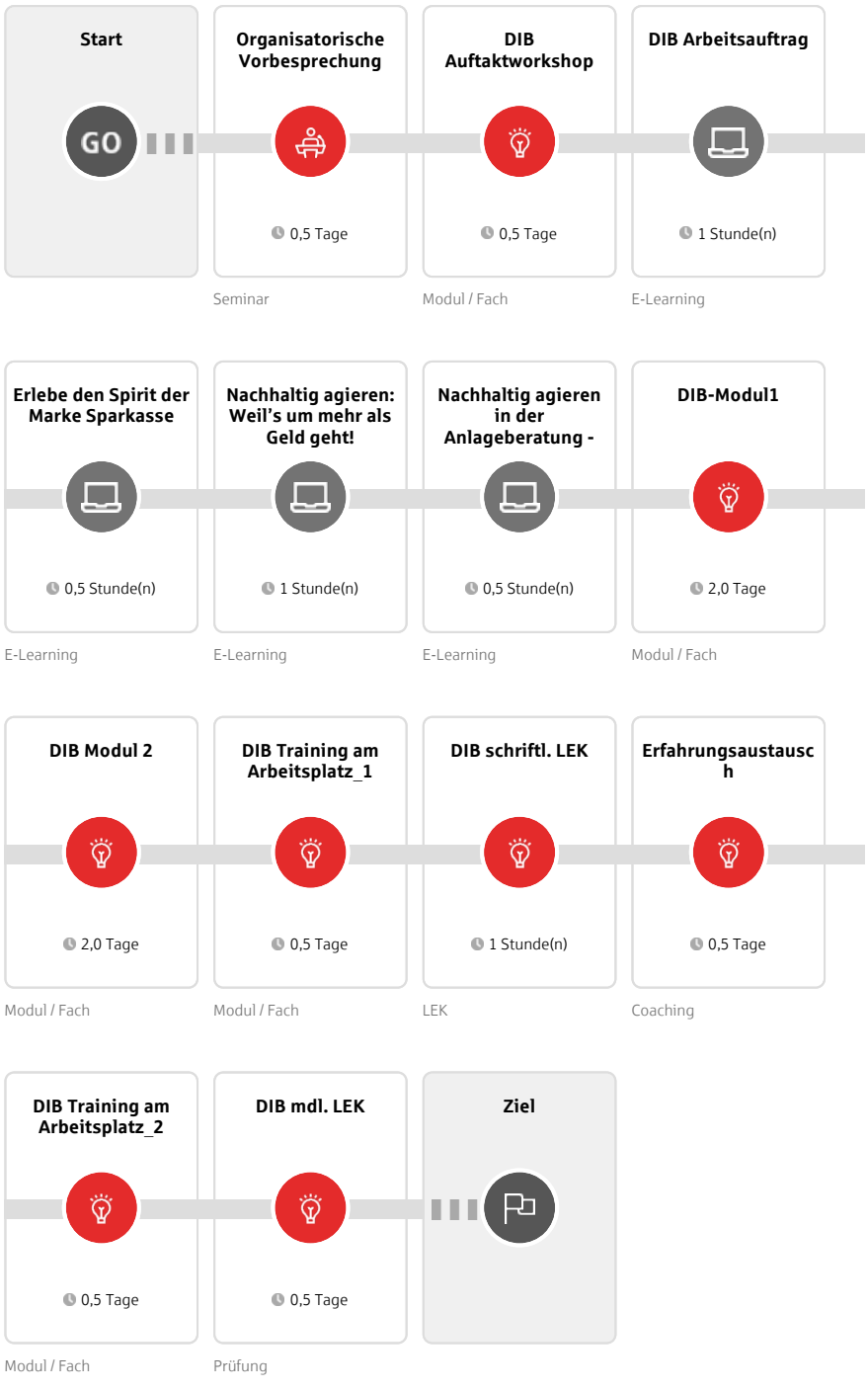
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



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

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentBerater/-in SK



Programm/Inhalt

Organisatorische Vorbesprechung

Auftaktworkshop

- Positionierung des Vorstandes
- Einstimmung der Teilnehmer/-innen und deren Führungskräfte

Modul 1 – Fachliche Grundlagen durch den VB der DekaBank

- Volkswirtschaft sowie zielgerichtete Themen im Wertpapiergeschäft
- Produktspezifische Vertiefung

Modul 2 – Verkäuferische Spezialisierung durch die Akademie

- Erfolgreiche Gesprächsführung mit dem BPA/Anko
- Beraterpersönlichkeit und verkäuferische Kompetenz

Training am Arbeitsplatz durch die Akademie

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: Anlageberatung und verkäuferische Umsetzung

Schriftliche Lernerfolgskontrolle und Erfahrungsaustausch

Schriftlicher Wissenstest und Zwischenfazit mit dem/der Trainer/-in der Akademie nach 3 Monaten

Training am Arbeitsplatz durch den/die Vertriebsbetreuer/-in der DekaBank

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: Produktverkauf und fachliche Spezialfragen

Mündliche Lernerfolgskontrolle

Simulation eines Beratungsgesprächs mit dem Beratungsprozess BPA/Anko Anlageberatung

Abschlussbesprechung

Die Dauer beträgt ca. 6 Monate.

Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentFührungskraft

Das in Kooperation mit der DekaBank gemeinsam entwickelte Zertifikatssprogramm „Deka-InvestmentFührungskraft“ begleitet die Führungskräfte bei der konsequenten und zielgerichteten Wahrnehmung ihrer Führungsaufgaben im Wertpapiergeschäft. Die Fortbildung unterstützt die Führungskräfte, den vertrieblichen Erfolg ihrer Berater/-innen sicherzustellen und die Wertpapierkultur in der Sparkasse weiter zu fördern.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte im Vertrieb mit mindestens einem Mitarbeitenden mit Wertpapierkompetenz und eigenem Vertriebsauftrag

IHR NUTZEN

- Sie setzen Ihre fachliche und vertriebliche Kompetenz noch gezielter ein.
- Sie sind in der Lage Ihre Mitarbeiter/-innen noch intensiver bei der Erreichung der Vertriebsziele unterstützen.
- Sie können Ihre Rolle noch stärker sowohl fachlich als auch vertrieblich im Rahmen der eigenen Kundenbetreuung umsetzen und damit als Vorbild für die Mitarbeiter/-innen wirken.
- Sie agieren aktiv als Feedbackgeber/-in bei den Mitarbeitenden und können damit die Rolle Personalentwickler/-in weiter mit Leben füllen.
- Sie können die Rolle des/der Steuernden intensiver wahrnehmen und damit als Unternehmer/-in in der eigenen Einheit die Mitarbeiter/-innen für gemeinsame Wertpapier-Ziele gewinnen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Produktkenntnisse gemäß Wertpapierkompetenz

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW und Deka-Vertriebsbetreuer/-innen

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm kann auch inhouse in einer Sparkasse durchgeführt werden.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

11 Tage

PREIS

Abhängig von der Gruppengröße

KONTAKT

ANMELDUNG



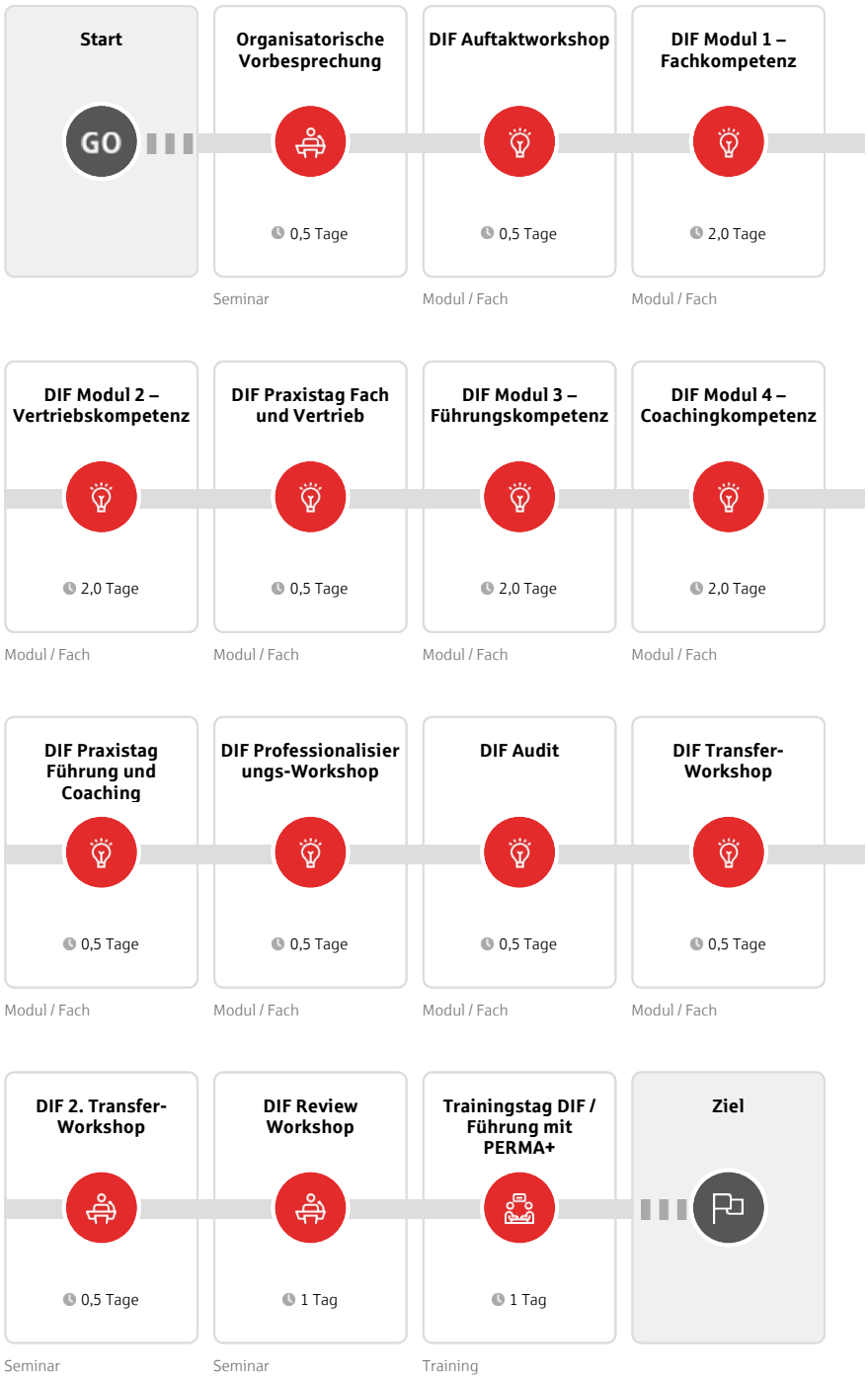
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



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

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentFührungskraft SK



Programm/Inhalt

Organisatorische Vorbesprechung

Auftaktworkshop

- Positionierung des Vorstandes
- Einstimmung der Teilnehmer/-innen und deren Führungskräfte

Modul 1 – Fachkompetenz durch den VB der DekaBank

- Fachkompetenz bezogen auf den Produktkorb
- Reflexionen aus Führungssicht

Modul 2 – Vertriebskompetenz durch den VB der DekaBank

- Vertriebskompetenz bezogen auf den BPA
- Reflexionen aus Führungssicht

Praxis-Tag durch den VB der DekaBank

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: individuelle Themenstellungen und Kundensituationen

Modul 3 – Führungskompetenz durch Trainer/-innen der Akademie

- Führungskompetenz mit Fokus auf das Wertpapiergeschäft
- Praxisrelevante Formate mit Blick auf das Team und auf einzelne Mitarbeiter/-innen

Modul 4 – Coachingkompetenz durch Trainer/-innen der Akademie

- Coachingkompetenz mit Fokus auf das Wertpapiergeschäft
- Praxisrelevante Formate mit Blick auf einzelne Mitarbeiter/-innen

Praxis-Tag durch Trainer/-innen der Akademie

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: unterschiedliche Formate von Mitarbeitergesprächen

Professionalisierungs-Workshop

- Austausch zu Erfolgserlebnissen aus der Praxis
- Lösungsstrategien für noch bestehende Stolpersteine

Audit

- Interview oder Situationsanalyse: fachliche und vertriebliche Kompetenz
- Präsentation zu einem Praxisthema und/oder Durchführung einer Fallübung

Transfer-Workshop

- Präsentation von Praxishighlights
- Transfer in die Praxis

Abschlussbesprechung

Die Dauer beträgt ca. 7 Monate.

Zertifikatsprogramm Vertriebsexzellenz im Privatkundenmarkt

Mit dem Zertifikatsprogramm Vertriebsexzellenz heben Sie die Performance Ihrer Beraterinnen und Berater im Privatkundenmarkt auf ein neues Level. Sie lernen, das Private Finanzkonzept virtuos einzusetzen und Kundinnen und Kunden nachhaltig zu begeistern. Praxisnahe Trainings mit neuen Impulsen und Transferaufgaben machen Vertrieb zum Vergnügen – mit messbarem Erfolg.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen im Privatkundenmarkt und ihre Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie nutzen das Private Finanzkonzept als zentrale Plattform zur Gestaltung erfolgreicher Kundenbeziehungen und setzen es gezielt für mehr Vertriebserfolg ein.
- Sie können Termine aktiv vereinbaren, Einwände souverän beantworten und Abschlüsse mit Freude erzielen.
- Sie sind vertraut mit der Positionierung der Sparkasse und Ihrer persönlichen Marke "ICH", um veränderte Kundenerwartungen als Chance im Wettbewerb zu begreifen.
- Als Führungskraft können Sie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor Ort wirkungsvoll begleiten und die Team-Performance dauerhaft steigern.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW

HINWEIS(E)

Die Berater/-innen erhalten das Zertifikat nach erfolgreicher Teilnahme an allen Modulen inkl. der digitalen Lernerfolgskontrolle und dem Erreichen der in Ihrem Haus vereinbarten individuellen Vertriebsziele über einen Zeitraum von mindestens 3 Monaten zu mindestens zwei Beratungsfeldern aus dem Privaten Finanzkonzept. Bitte sprechen Sie hierzu Birgit Knoll an.

Je nach inhaltlichem Schwerpunkt werden bis zu 30 Weiterbildungsstunden für Teilnehmer/-innen der Module 1 - 3, 5, 6 und 8 (Berater/-innen) im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden. Für die Teilnehmer/-innen an den Modulen 1, 4 und 7 (Führungskräfte) werden bis zu 2 Weiterbildungsstunden angerechnet.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

7 Tage
- E-Learning: ca. 2 Stunden
- Online-Seminar: 1 Stunde
- Präsenz-Training: 6 Tage
- LEK (online): ca. 1 Stunde

PREIS

1.900,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



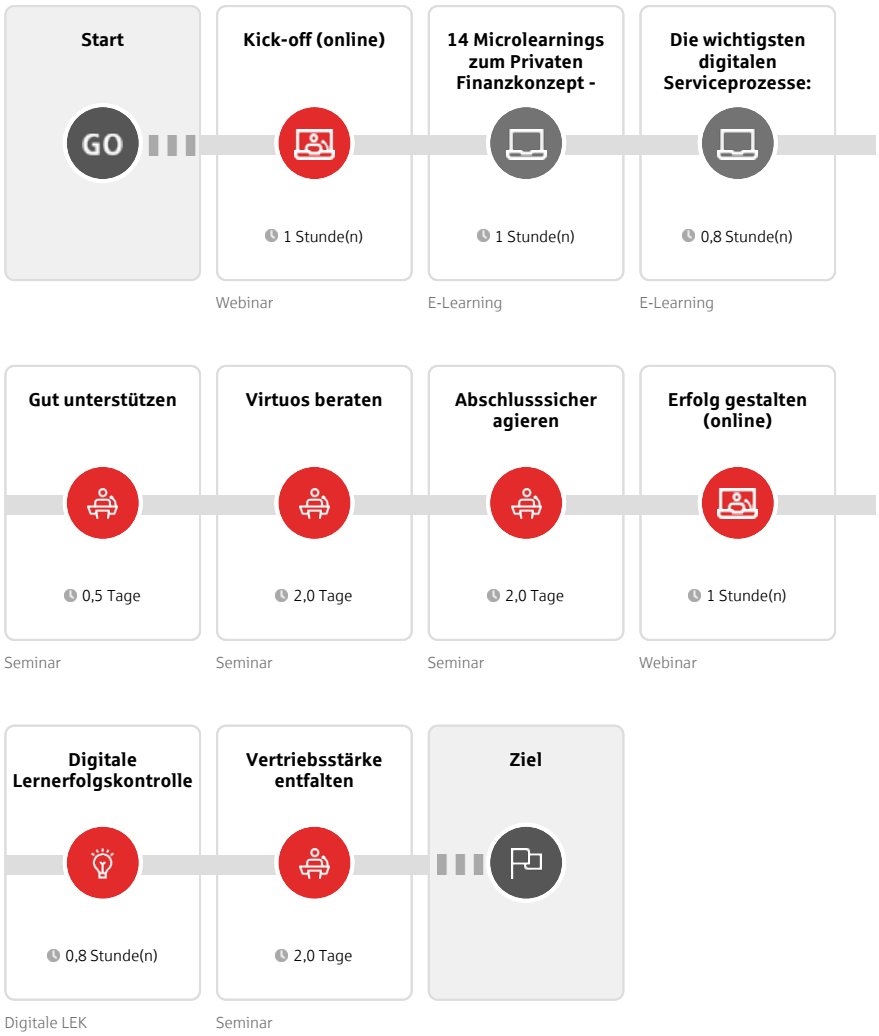
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



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

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Vertriebsexzellenz im Privatkundenmarkt



Programm/Inhalt

Modul 1: Kick-off
Webinar, 60 Minuten

- Zielsetzung der Weiterbildung inkl. Vertriebsziele klar kommunizieren, Erwartungen äußern, Fragen klären
- Trainer/-innen, Ablauf und Inhalte kennenlernen, Rollen klären

Modul 2: 14 Micro-Learnings zum Privaten Finanzkonzept - Tipps und Ideen aus der Praxis
E-Learning, 60 Minuten

- Flexibel in kleinen Einheiten gemeinsam mit Ihrem Team oder alleine praxisnahe Tipps von Profis aus Sparkassen erhalten
- Nachhaltig Ihre Beratungsqualität verbessern, die Kundenzufriedenheit steigern und Ihre Motivation und Effizienz erhöhen

Modul 3: Die wichtigsten digitalen Serviceprozesse - Einfach. Besser. Erleben.
E-Learning, 45 Minuten

- Mehrwerte der digitalen Lösungen herausstellen und Kundinnen und Kunden in Online-Kanäle lenken - aus der Praxis, für die Praxis
- Den erlebbaren Kundenservice auf das nächste Level heben

Modul 4: Als Führungskraft "Gut unterstützen"
Präsenz-Workshop, 1/2 Tag

- Zielorientiertes Feedback geben und wertschätzend kommunizieren
- Umsetzungspläne zur nachhaltigen Steigerung der Team-Ergebnisse entwickeln

Modul 5: Mit dem Finanzkonzept "Virtuos Beraten"
Präsenz-Training, 2 Tage

- Das "Private Finanzkonzept" als die Plattform zur Gestaltung der Kundenbeziehung virtuos nutzen
- Kundinnen und Kunden im Gespräch für die Sparkassenprodukte begeistern und an sich binden

Modul 6: Am Telefon und in der Beratung "Abschlusssicher agieren"
Präsenz-Training, 2 Tage

- Vertriebskompetenzen ausbauen und Spaß daran haben, Termine zu vereinbaren
- Mutig „den Sack zuzumachen“ und Einwände souverän beantworten

Modul 7: Als Führungskraft "Erfolg mitgestalten"
Online-Seminar, 60 Minuten

- Best Practice teilen und voneinander lernen
- Ideen zur individuellen Unterstützung weiterentwickeln

Digitale Lernerfolgskontrolle, 45 Minuten

Modul 8: Mit meiner Beraterpersönlichkeit "Vertriebsstärke entfalten"
Präsenz-Training, 2 Tage

- Die Sparkasse wie auch sich selbst als „Marke ICH“ im Wettbewerb positionieren
- Veränderungen der Kundenerwartungen als Chance für mehr Erfolg begreifen

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Gerne stimmen wir mit Ihnen die konkrete Umsetzung in Ihrem Haus ab, Birgit Knoll berät Sie gerne.



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

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