Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

31 Vertriebssteuerung

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

31 Vertriebssteuerung 4

Tagungen / Vertriebsdialoge 5

31.060 Fachtagung Konsumentenkreditgeschäft 6

31.078 NRW-Fachtagung Giro 8

31.040 Informationsforum: Change durch IAM Firmenkunden - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe 10

31.041 Erfahrungsaustausch zum "Integrierten Ansprachemanagement" (IAM) 12

31.006 Fachtagung Nachwuchskunden 14

15.044 Tagung KI-Forum 16

31.042 NRW-Erfahrungsaustausch S-Vorteilswelt mit PAYBACK 18

31.043 SVWL Passiv-Projekt - Fokus-Tag "Passiv" 21

Fachseminare 23

31.100 Fachseminar Vertriebssteuerung 24

15.100 Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement 29

Vertriebsstrategie der Zukunft 34

01.006 SFK meets IAM – Verbindungen schaffen und Vertriebsstärke entfalten 35

15.699 Programm Aufbau / Ausbau Business-Center, Business-Line und Service-Line 39

15.710 Programm Aufbau / Ausbau Kunden-Service-Center 42

15.715 Programm Aufbau / Ausbau Digitales Beratungs-Center 44

11.201 GdZ-Handwerkskoffer für Projektleiter/-innen - souverän steuern und wirksam umsetzen 46

11.200 GdZ gemeinsam erfolgreich gestalten 49

Vertriebsmanagement 52

02.710 Mit r u d i das Immobiliengeschäft im Privatkundenmarkt stärken 53

15.424 Suchmaschinenwerbung (SEA) (online) 58

15.427 Kommunikationswelt Radar - Einführung und Übungen für Anfängerinnen und Anfänger (online) 60

15.428 Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene (online) 63

15.429 Google Analytics GA4 – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (online) 66

15.449 Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z (online) 69

31.320 Kundenzufriedenheit durch Service- und Qualitätsmanagement (online) 72

31.322 Rollout Nachwuchskunden - Workshop 74

31.350 Die Sparkassen-Finanzgruppe und PAYBACK 76

31.390 Recht und Praxis für Vertriebsbeauftragte 78

32.350 Prompting - Texterstellung mit ChatGPT, S-KIPilot und Co. für Marketing, Presse und Social Media (online) 81

Vertriebsplanung 83

31.400 Vertriebsplanung mit dem VPS-Tool I - Einsteiger - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe (Webinar) 84

31.409 Praxisdialog RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden: Grundlagen und praktischer Einsatz (online) 86

31.410 Praxisdialog RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden: Aktuelle Marktentwicklungen und Neuerungen (online) 89

46.335 Kundendatenmanagement in OSPlus 92

Vertriebscontrolling 95

31.450 OSPlus-Vertriebscontrolling: Verkaufscontrolling im S-DWH (online) (S610) 96

31.451 OSPlus-Vertriebscontrolling: Aktivitätencontrolling im S-DWH (online) (S618) 99

31.452 Offene Schnittstelle zum OSPlus-Vertriebscontrolling im S-Datawarehouse nutzen (online) (S612) 102

31.453 OSPlus-Vertriebscontrolling: Administrationsvarianten für das Modul Aktivitätencontrolling im OSPlus-Portal (online) (S617) 104

31.454 Möglichkeiten der Vertriebssteuerung mit OSPlus (S691) 106

31.460 OSPlus-Vertriebscontrolling: Flexibles Reporting (S690) 108

Vertriebsführung 110

31.500 Vertriebskultur etablieren und Marktmitarbeiter/-innen für den Vertrieb begeistern 111

III. STAB

31 Vertriebssteuerung

Tagungen / Vertriebsdialoge
Fachseminare
Vertriebsstrategie der Zukunft
Vertriebsmanagement
Vertriebsplanung
Vertriebscontrolling
Vertriebsführung

31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Tagungen / Vertriebsdialoge

Fachtagung Konsumentenkreditgeschäft

Der Markt für Konsumentenkredite ist vielschichtig und durch eine starke Konkurrenzsituation geprägt, bleibt aber aus Margensicht hochattraktiv. Wer in diesem Geschäftsfeld gewinnen will, muss die Kundenerwartungen nachhaltig erfüllen, akzeptable Konditionen offerieren sowie schnelle und einfache Kreditvergabeprozesse anbieten. Wo steht in diesem Marktumfeld aktuell die Sparkassen-Finanzgruppe mit ihren Produkten und Leistungsversprechen? Welche vertrieblichen Maßnahmen und Zusatzangebote forcieren das Kundengeschäft? Welche Rahmenbedingungen und Weiterentwicklungen von Kreditprozessen gilt es zu berücksichtigen? Diese und weitere Fragen werden auf dieser Fachtagung beantwortet.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen der Vertriebssteuerung, des Vertriebsmanagements Privatkunden und des Kreditsekretariats sowie Produktverantwortliche für den "Privat-/bzw. Konsumentenkredit“

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Markt- und Konkurrenzsituation sowie die Trends der privaten Kreditaufnahme.
- Sie sind vertraut mit den Produkten und Prozessen im Konsumentenkreditgeschäft.
- Sie sind über die künftigen Neuerungen und Vertriebsunterstützungen rund um das Konsumentenkreditgeschäft informiert.

TERMIN(E)

22.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referenten/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

NRW-Fachtagung Giro

Das Geschäftsfeld Giro ist und bleibt der Dreh- und Angelpunkt einer erfolgreichen Kundenbeziehung. Die sich laufend verändernden Marktbedingungen erfordern es, stets über die Entwicklungen, regulatorische Themen und Vertriebsstrategien im Geschäftsfeld Giro informiert zu sein.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und fachverantwortliche Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Produktmanagement, Vertriebsmanagement, Vertriebssteuerung und Vertrieb & Marketing

IHR NUTZEN

- Sie sind über den aktuellen Status und die jüngsten Marktentwicklungen im Geschäftsfeld Giro informiert.
- Sie kennen den neuesten Stand bezüglich rechtlicher Themen und strategischer Neuheiten sowie technischer Entwicklungen.
- Sie sind mit vertrieblichen Ansätzen und Innovationen vertraut, mit dem Ziel, die Kundenbindung zu stärken und dabei profitabel zu bleiben.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des SVWL und RSGV sowie von Verbundpartnern und aus Sparkassen

TERMIN(E)

01.09.2027 – 02.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Das Programm werden wir nach Abschluss der Planungsphase mit einer Akademieinfo gesondert veröffentlichen und in unserem Akademieportal online bereitstellen.

Informationsforum: Change durch IAM Firmenkunden - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe

Aktiv die Veränderungen durch IAM FK im Firmenkundengeschäft gestalten und die Zukunftsfähigkeit sichern – das steht im Fokus unseres Informationsforums. Erhalten Sie einen kompakten Überblick über die aktuellen strategischen Themen zur Ausrichtung des Firmenkundengeschäfts in den Sparkassen. Unser Informationsforum zeigt die Bedeutung und Chancen von IAM FK auf, rückt die Erfordernis einer Veränderungsbegleitung in den Mittelpunkt und macht konkrete Umsetzungsschritte greifbar.

ZIELGRUPPE

IAM-Manager/-innen, Change-Beauftragte, Führungskräfte Firmenkundengeschäft, Leiter/-innen der Vertriebssteuerung

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über das Big Picture zu den Entwicklungen im Firmenkundengeschäft der Sparkassenfinanzgruppe und kennen die Möglichkeiten von IAM FK.
- Sie kennen Chancen, Hürden und Umsetzungsschritte bzgl. IAM FK.
- Sie haben eine Standortanalyse bzgl. IAM FK für ihre Sparkasse und kennen nächste Handlungsschritte in Ihrer Sparkasse.

VORAUSSETZUNG(EN)

Das Informationsforum richtet sich ausschließlich an alle Sparkassen aus dem Verbandsgebiet Westfalen-Lippe, die sich für den IAM-FK-Rollout im Jahr 2026 oder 2027 angemeldet haben

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Tagungsleitung Eva Ludwiczak und Melanie Weiligmnann, SVWL.

Weitere Referenten: Sven Sekowsky (KMC), Sven Frederking, Jörg Rudloff,

Anette Heuer (Graphic Recording)

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird aus dem Projektbudget finanziert und ist für SVWL-Sparkassen zu folgenden Konditionen buchbar: max. 4 Teilnehmer/-innen pro Sparkasse kostenlos

TERMIN(E)

siehe Hinweis

DAUER

1 Tag

PREIS

kostenlos (über Projektbudget finanziert) für SVWL-Sparkassen, max. 4 Teilnehmer/-innen pro Spk.

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tagungseröffnung

Big Picture: Bewusstsein für das „Große Ganze“ im Firmenkunden-Umfeld

Deep Dive: Verständnis für IAM FK im Gesamtbild

IAM FK in der Praxis – Auswirkungen und Handlungsoptionen

Sparkassen-individuelle Standortbestimmung über den Change-Kompass

Ableitung von Handlungsmaßnahmen

Bildungsangebot der SKA.NRW

Reflexion und Abschluss

Erfahrungsaustausch zum "Integrierten Ansprachemanagement" (IAM)

Das „Integrierte Ansprachemanagement“ (IAM) stellt den wichtigsten Baustein des DSGV-Projektes „Operative Umsetzung von Data Analytics in Steuerung und Vertrieb“ (UDAST) dar. Durch die Einführung des IAM wird sich die Vertriebssteuerung in den Sparkassen deutlich weiterentwickeln. Über das IAM und seine vielfältigen Kundendatenselektionen können Bestandskunden kanalübergreifend mit vorkonfektionierten Standard- und Individualansprachen zielgenau, automatisiert und abgestimmt auf die Vertriebsstrategie des jeweiligen Institutes, angesprochen werden.

Die technische Einführung des IAM in den Sparkassen erfolgt seit Anfang 2023 in Serien im Rahmen eines bundesweiten Rollouts der Finanz Informatik. Tauschen Sie sich über bankfachliche Fragestellungen und Erfolgsfaktoren im Kontext des IAM aus.

ZIELGRUPPE

Sparkassen, die den FI-Roll-out zum IAM abgeschlossen haben

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Zielsetzung des IAM sowie die kritischen Themen für eine erfolgreiche Produktion.
- Sie können das IAM und die Verzahnung zu VdZ 2.1 und SFK-Update einordnen.
- Sie profitieren vom Best-Practice-Beispielen und Erfahrungen anderer Sparkassen.
- Sie können ihre Vorgehensweise im Kontext anderer Sparkassenbeispiele bewerten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Referentinnen und Referenten des RSGV und des des SVWL
- Mitarbeiter/-innen der Unternehmensberatung CP Consultingpartner AG
- Mitarbeiter/-innen der Finanz Informatik
- Mitarbeiter/-innen der S-Rating- und Risikosysteme GmbH

HINWEIS(E)

Weitere Informationen, zu welchem Termin Sie sich anmelden können, erfahren Sie über Ihren jeweiligen Verband Anfang 2027.

Bitte melden Sie sich nur zu einem der beiden Termine an.

TERMIN(E)

08.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

kostenlos (über Projektbudget finanziert) für Sparkassen aus NRW, max. 2 Teilnehmer/-innen pro Spk.

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm mit der Agenda veröffentlichen wir zu einem späteren Zeitpunkt.

Fachtagung Nachwuchskunden

Die Zielgruppe der „Nachwuchskunden“ ist für das zukünftige Geschäft der Sparkassen-Finanzgruppe strategisch hoch relevant. Im aktuellen Marktumfeld verlieren Sparkassen Marktanteile in diesem Kundensegment. Ziel ist es, Nachwuchskunden durch gezielte Aktivitäten langfristig zu binden und eine Abwanderung zu vermeiden. Informieren Sie sich über die Ergebnisse des DSGV-Projekts „Review- und Weiterentwicklung Nachwuchskundenkonzept“ und die aktuellen Entwicklungen in der Sparkassen-Finanzgruppe!

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen Vertriebssteuerung, Leiter/-innen Vertrieb, Projektleiter/-innen, Verantwortliche für das Nachwuchskundensegment

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Ergebnisse des DSGV-Projektes „Review- und Weiterentwicklung Nachwuchskundenkonzept“ und können diese für Ihre Organisation nutzen.
- Sie können die Planungen der NRW-Verbände zur Umsetzung der DSGV-Ergebnisse nachvollziehen und aktiv mitgestalten.
- Sie sind vertraut mit konkreten Umsetzungsbeispielen aus Sparkassen und erhalten wertvolle Impulse für Ihren eigenen Vertrieb.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Die Referentinnen und Referenten teilen wir Ihnen zu einem späteren Zeitpunkt mit.

TERMIN(E)

02.03.2027 – 03.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €
zzgl. Bewirtungskosten

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm mit der Agenda veröffentlichen wir zu einem späteren Zeitpunkt.

Tagung KI-Forum

Mit dem KI-Forum bieten wir interessierten Kolleginnen und Kollegen die ideale Plattform, um sich über den aktuellen und künftigen Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Sparkassen-Finanzgruppe zu informieren und auszutauschen. Erfahren Sie mehr über laufende Projekte, praxisnahe Anwendungen und strategische Entwicklungen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Fachexpertinnen und Fachexperten, die sich mit dem Themenfeld KI in der Sparkasse befassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen konkrete Anwendungsbeispiele und Ansätze, die Sie in Ihren Arbeitsalltag integrieren können.
- Sie sind informiert über die neuesten Entwicklungen, Strategien und Potenziale von KI inner- und außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe.
- Sie tauschen Sie sich mit KI-Expertinnen und KI-Experten aus und vernetzen sich mit- und untereinander.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des RSGV, des SVN & des SVWL, des DSGV, der Finanz Informatik, des Deutschen Sparkassenverlags, der Verbundpartner und weitere KI-Fachexpertinnen und KI-Fachexperten

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird 2027 in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603-501) einen Zugang beantragen.

TERMIN(E)

27.09.2027 – 28.09.2027 | Sparkassenakademie Niedersachsen (ausgebucht)

DAUER

1,5 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm mit einer Akademieinfo und im Akademieportal nach Abschluss der Planungsphase online bereitstellen.

Wissensaustausch und Vernetzung: Das Forum bietet eine Möglichkeit für KI-Fachexperten/-innen ihr Wissen und ihre Erfahrungen auszutauschen und sich gegenseitig zu vernetzen.

Integration von KI in die Sparkasse: Das Forum soll dazu beitragen, KI-basierte Lösungen und Anwendungen in den Sparkassen effektiv einzuführen und zu nutzen, um Prozesse zu optimieren und Mehrwert zu schaffen.

Förderung von Innovationen: Das Forum soll als Katalysator für die Entwicklung neuer Ideen und Innovationen im Bereich KI dienen.

NRW-Erfahrungsaustausch S-Vorteilswelt mit PAYBACK

Nach 1,5 Jahren PAYBACK-Kooperation ist es an der Zeit, Zwischenbilanz zu ziehen. Wir bieten deshalb in Zusammenarbeit mit der S-Markt & Mehrwert, PAYBACK sowie den Regionalverbänden RSGV und SVWL einen ersten NRW-weiten Erfahrungsaustausch an. Seien Sie dabei und tauschen Sie Ihre Erfahrungen sowie "Good Practices" mit anderen Sparkassen aus. Wir geben einen Ausblick auf die nächsten Schritte in der Kooperation und blicken auf die strategische Relevanz nicht nur für die Sparkassen-Finanzgruppe und sondern auch für PAYBACK.

ZIELGRUPPE

Fachverantwortliche Mitarbeiter/-innen sowie Führungskräfte aus den Bereichen Produktmanagement, Vertriebsmanagement und Vertrieb und Marketing mit Zuständigkeit für die PAYBACK-Kooperation

IHR NUTZEN

- Sie kennen die strategische Relevanz der PAYBACK-Kooperation für die Sparkassen-Finanzgruppe und verstehen die Auswirkungen auf die Beziehung zu Kundinnen und Kunden.
- Sie können erfolgreiche "Good Practices" direkt für Ihre Sparkasse adaptieren und in Vertrieb und Marketing umsetzen.
- Sie sind vertraut mit konkreten Maßnahmen zur Steigerung von Registrierungen und Verknüpfungen sowie zur Integration von Mehrwerten in die Girostrategie.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Christian Baumann, PAYBACK GmbH

Serdal Ergin, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Raphael Gaitanis, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Markus Klinger, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Holger Krumscheid, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Sascha Lumma, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Dennis Ruhnau, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Oliver Salzmann, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Thomas Scholl, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Tagungsleitung:

Fatih Türkoglu RSGV und Ann-Kathrin Rülfing, SVWL

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

kostenlos (aus Projektbudget finanziert - siehe Hinweise)

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

HINWEIS(E)

Die Teilnahme ist für Sparkassen aus NRW kostenlos.

Programm/Inhalt

09:30 - 10:00 Uhr	**Get-together**
10:00 - 10:15 Uhr	**Begrüßung**
10:15 - 11:00 Uhr	**Die Sparkassen-Kooperation - Perspektive aus der Sicht von PAYBACK**
11:00 - 12:00 Uhr	**Rück-, Über- und Ausblick zur PAYBACK-Kooperation und ihrer strategischen Relevanz**
12:00 - 13:00 Uhr	**Mittags- und Kommunikationspause**
13:00 - 14:30 Uhr	**World-Cafe mit Good Practice-Beispielen** • Auf- und Ausbau regionales Händlernetzwerk (S-Vorteilpartner) • Kommunikation/Marketing mit Fokus auf Steigerung der Registrierungen und Verknüpfungen • Integration von Mehrwerten in der Girostrategie
14:30 - 15:30 Uhr	**abschließende Informationen und Verabschiedung**

SVWL Passiv-Projekt - Fokus-Tag "Passiv"

Diskutieren Sie gemeinsam mit den Referenten/-innen Zielbilder und strategische Leitplanken für das Passivgeschäft und unterlegen Sie diese mit konkreten Handlungsfeldern, Maßnahmen und den zugehörigen Werkzeugen. In unserem Workshop schaffen wir ein gemeinsames Verständnis für die im Passiv-Projekt entwickelten Ergebnistypen Readiness-Check, Vorstandsdialog, Ergebnisdatenbank und deren Anwendung für Ihre Sparkasse, um das Passivgeschäft aus vertrieblicher und steuerungsseitiger Perspektive auf das nächste Level zu heben.

ZIELGRUPPE

Markt-Bereichsleiter/-innen, Bereichsleiter/-innen aus dem Vertriebsmanagement und aus der Gesamtbanksteuerung sowie weitere Projektverantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wesentlichen Schritte zur Durchführung des Readiness-Checks und des Vorstandsdialogs in Ihrer Sparkasse und deren Bedeutung für das Passivgeschäft.
- Sie können auf Basis der Ergebnisse Ihres Readiness-Checks und des Vorstandsdialogs gezielte Handlungsfelder ableiten.
- Sie sind vertraut mit dem Aufbau und der Anwendung der Ergebnisdatenbank und können auf dieser Basis die Handlungsfelder mit konkreten Maßnahmen und Werkzeugen unterlegen und die Umsetzung planen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Der Workshop richtet sich ausschließlich an Sparkassen aus dem Verbandsgebiet Westfalen-Lippe.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Timo Franke, zeb.rolfes.schierenbeck.associates GmbH

Martin Seidenberg, zeb.rolfes.schierenbeck.associates GmbH

Tobias Riediger, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

HINWEIS(E)

Bitte bringen Sie einen eigenen Laptop mit, so dass gemeinsam in den Dokumenten gearbeitet werden kann.

TERMIN(E)

25.01.2027 | Sparkassenakademie NRW

27.01.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

320,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Begrüßung und Einführung

Readiness-Check und Vorstandsdialog

Identifikation relevanter Handlungsfelder auf Basis Readiness-Check und Vorstandsdialog

Entwicklung von Maßnahmen und Auswahl von Werkzeugen mithilfe der Ergebnisdatenbank

Zusammenfassung und Abschluss

31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Fachseminare

Fachseminar Vertriebssteuerung

Zur Verstetigung und kontinuierlichen Verbesserung der vielfältigen qualitativen und quantitativen Vertriebsergebnisse Ihrer Sparkasse ist ein entscheidender Erfolgsfaktor, die Vertriebsaktivitäten zielgerichtet und stringent zu managen und aktiv zu steuern. Die dazu notwendigen Kenntnisse für Methodik und Zusammenhänge insbesondere auch im Hinblick auf die fortlaufende Weiterentwicklung der "Vertriebsstrategie der Zukunft - Privatkunden und Firmenkunden" vermitteln wir in diesem Fachseminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Vertriebssteuerung, dem Marketing sowie sonstigen Abteilungen, die für die Planung und Steuerung des Vertriebs verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Marktstrategien und Vertriebskonzepte u.a. auch in Richtung Vertriebsstrategie der Zukunft (VdZ) - Privatkunden und Firmenkunden zu entwickeln.
- Sie können den Vertrieb einer Sparkasse planen und steuern sowie im Besonderen VdZ-konform ausrichten und sind vertraut mit Vorgehensweisen, Maßnahmen und Instrumenten, um die Vertriebskraft sowie den Einsatz der Vertriebskapazitäten zu verbessern.
- Sie können die verschiedenen Leistungsbausteine des Vertriebsmanagement zielorientiert miteinander verbinden sowie darüber hinaus eine kunden- und marktorientierte Vertriebskultur in der Sparkasse fördern.

VORAUSSETZUNG(EN)

Sparkassenfachwirt/-in oder Studienabschnitt Bankbetriebliche Qualifikation im Rahmen des Studiengangs zum/zur Sparkassenbetriebswirt/-in bzw. vergleichbarer Kenntnisstand

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, des Sparkassenverbandes und externe Referenten/-innen

HINWEIS(E)

In einer Kombination aus Präsenz- und Onlinemodulen sowie zeitlich flexiblen Selbstlernphasen, E-Learnings und Transferaufgaben wird das vermittelte Wissen mit hohem Mehrwert für die Praxis angewendet und trainiert.

Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel **geprüfte/r Vertriebssteuerer/-in | Sparkassen-Finanzgruppe** zu führen.

TERMIN(E)

Nr.21 | 15.02.2027 – 22.09.2027 |

E-Learnings | Teil 1 (15.02. - 22.09.2027)
Präsenzblock 1 (15.02. - 19.02.2027)
Webinar 1 (08.03.2027)
Webinar 2 (15.03.2027)
Webinar 3 (05.04.2027)
Präsenzblock 2 (19.04. - 21.04.2027)
Präsenzblock 3 (10.05. - 13.05.2027)
Transfer- und Selbstlernphase (14.05. - 22.09.2027)
E-Learnings | Teil 2 (14.05. - 22.09.2027)
Lernerfolgskontrolle (20.09. - 22.09.2027)

DAUER

17 Tage
Präsenz- & Online-Veranstaltungen verteilt über mehrere Wochen & WBTs

PREIS

4.750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

Ihre Lernreise: Fachseminar Vertriebssteuerung

Start	Operative Vertriebssteuerung - Lernvideo	just e-learn-Package: Prozessmanagement PPS	Strategische Marktbearbeitung
GO	6,0 Stunde(n)	5,0 Stunde(n)	1 Tag
	E-Learning	E-Learning	Seminar

Produktmanagement	Strategische Vertriebssteuerung	Operative Vertriebssteuerung	Strategische Vertriebsplanung (online)
1 Tag	1 Tag	2,0 Tage	0,5 Tage
Seminar	Seminar	Seminar	Webinar

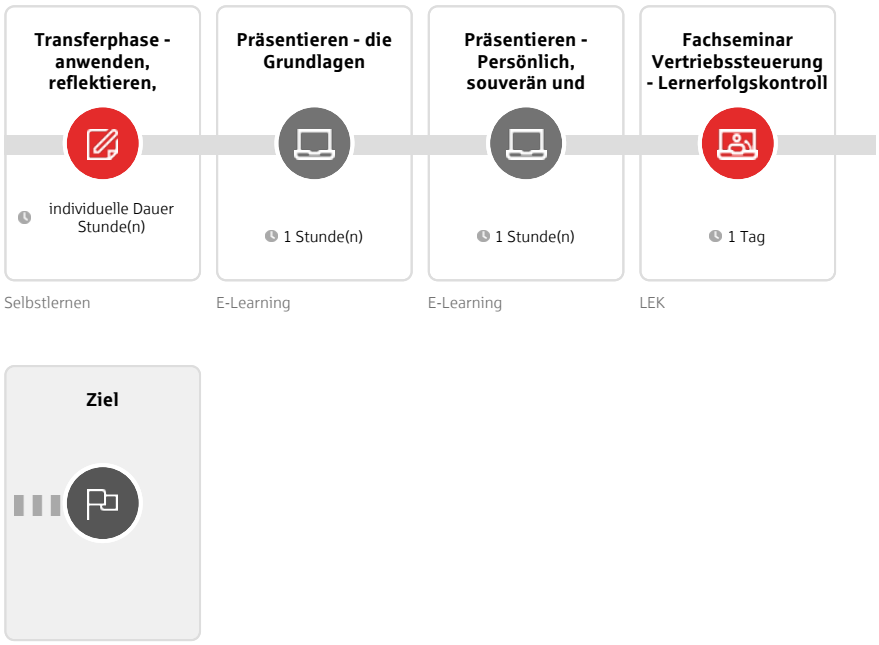
Vertriebsorientierte Marktforschung und Kundenzufriedenhei	Finanzcontrolling (online)	Operative Vertriebsplanung	Vertriebscontrolling
0,5 Tage	1 Tag	1 Tag	1 Tag
Webinar	Webinar	Seminar	Seminar

Möglichkeiten der Vertriebssteuerung mit OSPlus (S691)	Vertriebsführung	Segmentsteuerung am Beispiel Firmenkundengeschäft	Vertriebskultur etablieren und Marktmitarbeiter/-
1 Tag	2,0 Tage	1 Tag	1 Tag
Seminar	Seminar	Seminar	Seminar

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw


Transferphase - anwenden, reflektieren,
individuelle Dauer Stunde(n)
Selbstlernen
Präsentieren - die Grundlagen
1 Stunde(n)
E-Learning
Präsentieren - Persönlich, souverän und
1 Stunde(n)
E-Learning
Fachseminar Vertriebssteuerung - Lernerfolgskontroll
1 Tag
LEK
Ziel

Programm/Inhalt

Strategische Marktbearbeitung

- Kundensegmentierung sowie Multikanal- und Leistungsangebot
- Zukunftsorientierte Steuerung der Vertriebswege
- Stationärer, medialer und mobiler Vertrieb
- Multikanale Vertriebssteuerung

Produktmanagement

Strategische Vertriebssteuerung

- Gesamtbankstrategie
- Vertriebsstrategie
- Vertriebsstrategie der Zukunft - Privatkunden und Firmenkunden
- Weitere aktuelle Projekte

Operative Vertriebssteuerung

- Kundenreise zu verschiedenen Bedarfsfeldern und damit verbundene Steuerungsinstrumente
- relevante Vertriebskanäle
- Zielsystem (inkl. Zielkarte) mit den Kernelementen Ertrag, Aktivität und Qualität

Vertriebsorientierte Marktforschung und Kundenzufriedenheit

Finanzcontrolling

- Finanzcontrolling als Teil der Gesamtbanksteuerung einordnen
- Steuerungskonzepte der Gesamtbanksteuerung unterscheiden
- Den Steuerungsregelkreis nachvollziehen
- Aufsichtsrechtliche Risikovorgaben kennenlernen
- Marktzinsmethode und Barwertkalkulation unterscheiden und anwenden

Strategische und operative Vertriebsplanung

Vertriebscontrolling

Vertriebsführung

- Führungsstrukturen und Unternehmenskultur
- Werte und Leitlinien
- Ziel- und Anreizsysteme
- Vertriebsfördernde Maßnahmen

Vertriebskultur und Veränderungsprozesse

Aufsichtsrechtliche Anforderungen an die Vertriebssteuerung

IT-gestützte Vertriebssteuerungssysteme

Abschluss/Lernerfolgskontrolle:
Das Fachseminar wird mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Der erste Teil der Lernerfolgskontrolle besteht aus einer Hausarbeit (Erarbeitung eines Vertriebskonzeptes) nebst deren Präsentation und Erörterung und der zweite Teil besteht aus einem Kolloquium (Fachgespräch).
Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat.

Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement

In Sparkassen gehört das Internet im Rahmen einer modernen Multikanalstrategie zu einem akzeptierten Vertriebsweg. Dabei ist es im digitalen Zeitalter für die Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit wichtig, neue sowie innovative Informations- und Kommunikationsmöglichkeiten cross-medial zu nutzen sowie Kunden für den Umgang mit Online-Medien zu begeistern. Dies erfordert aber auch qualifizierte Mitarbeiter/-innen mit dem nötigen Know-how. In diesem Zertifikatsprogramm wird diese Kompetenz - stets abgestimmt auf die aktuellen Strategien und Web-Technologien - aufgebaut.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing und dem Internetmanagement

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der betriebswirtschaftlichen Betrachtung und der marketingspezifischen Ausrichtung des Vertriebskanals Internet sowie dessen Integration in die Ablaufprozesse der Sparkasse.
- Sie sind in der Lage, webbasiertes sowie sicherheitsspezifisches IT-Know-how in der Praxis anzuwenden.
- Sie können Rechtsfragen qualifiziert beantworten, mediale Bankleistungen vertriebsorientiert platzieren und Internetprojekte ergebnisorientiert managen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Kenntnisse des aktuell eingesetzten Content-Management-Systems
- Praxiserfahrungen

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen, der Sparkassenverbände sowie externe Referenten/-innen

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm ist modular aufgebaut und wird in einer idealen Mischung von Präsenz- und Online-Veranstaltungen mit Unterstützung von Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) durchgeführt. Die einzelnen Bausteine können individuell - je nach Tätigkeitsfeld und Kenntnisstand - besucht werden. Sofern einzelne Bausteine bereits in den vergangenen 2 Jahren belegt wurden, können noch fehlende Bausteine nachgeholt werden, um an einer abschließenden Lernerfolgskontrolle teilzunehmen. Nach erfolgreichen Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel "**Internetmanager/-in|Sparkassenakademie NRW**" zu tragen.

TERMIN(E)

Nr.27 | 01.04.2027 – 10.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning 15.400 in der Zeit (01.04. - 02.05.2027)
Präsenz-Modul 15.200 (03.05.2027)
Präsenz-Modul 15.400 (04.05.2027)
Präsenz-Modul 15.600 (24.05.2027)
Präsenz-Modul 15.210 (25.05.2027)
Online-Modul 15.610 (02.06.2027)
Online-Modul 15.420 (15.06.2027)
Online-Modul 15.800 (22.06.2027)
Online-Modul 15.260 (05.07. - 06.07.2027)
Präsenz-Modul 15.305 (07.09.2027)
Präsenz-Modul 15.250 (08.09. - 10.09.2027)
Web Based Training in der Zeit (03.05. - 10.09.2027)

DAUER

15 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 15 Tagen umfasst:

- 8 Tage Präsenz-Module
- 5 Tage Online-Module
- ca. 10 Stunden E-Learning
- Lernzeit für die Transferaufgaben
- 1 Tag Lernerfolgskontrolle

PREIS

4.350,00 €

KONTAKT

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement

Start GO	**Online-Marketing - Basics** 6,0 Stunde(n) E-Learning	**Medialer Vertrieb - Organisation, Prozesse und** 1 Tag Seminar	**Online-Marketing - Erfolgreicher Vertrieb in digitalen** 1 Tag Seminar
Grundlagen der Internet-Sicherheit 1 Tag Seminar	**Internetsteuerung - Online-Controlling und zielgruppengere** 1 Tag Seminar	**Vertriebs- /Konzeptphase** individuelle Dauer Selbstlernen	**Transferphase 1 - anwenden, reflektieren und** individuelle Dauer Selbstlernen
Internet und eCommerce - Rechtsfragen und 1 Tag Seminar	**Grundlagen Social Media-Kommunikation** 1 Tag Seminar	**Projektmanagement im Medialen Vertrieb - planen,** 2,0 Tage Seminar	**Internetgerechtes Texten - Mehr Erfolg durch** 1 Tag Seminar
Transferphase 2 - anwenden, reflektieren und individuelle Dauer Selbstlernen	**Digitale Kompetenz im Multikanalvertrieb: Umsetzungstipps** 1 Stunde(n) E-Learning	**Präsentieren - die Grundlagen** 1 Stunde(n) E-Learning	**Präsentieren - Persönlich, souverän und** 1 Stunde(n) E-Learning

ANMELDUNG

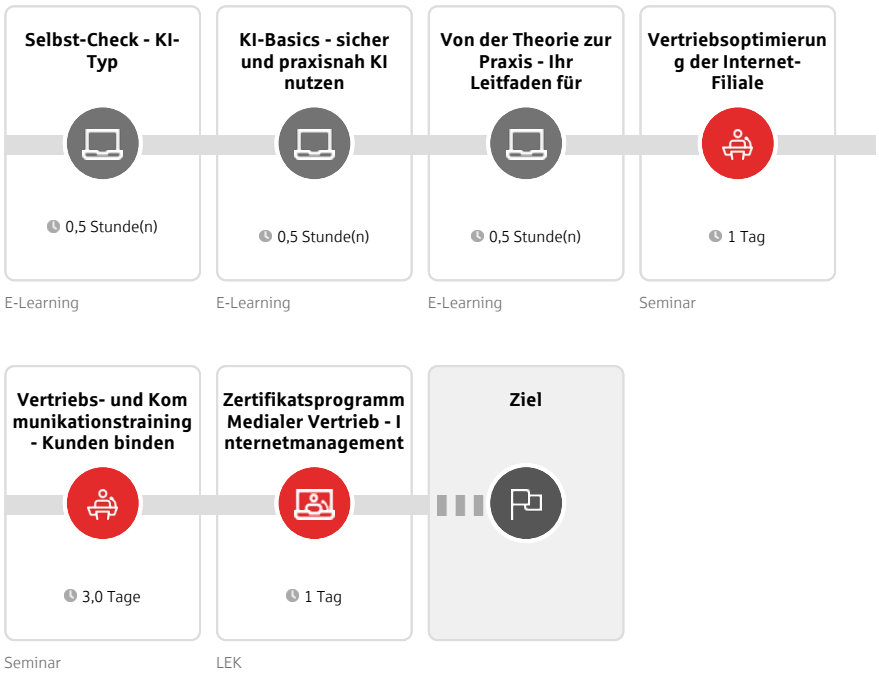


Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw


Selbst-Check - KI-Typ
0,5 Stunde(n)
E-Learning
KI-Basics - sicher und praxisnah KI nutzen
0,5 Stunde(n)
E-Learning
Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für
0,5 Stunde(n)
E-Learning
Vertriebsoptimierung der Internet-Filiale
1 Tag
Seminar
Vertriebs- und Kommunikationstraining - Kunden binden
3,0 Tage
Seminar
Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement
1 Tag
LEK
Ziel

Programm/Inhalt

Präsenz- & Online-Module

- Medialer Vertrieb - Organisation, Prozesse und Aktuelles (15.200)
- Online-Marketing - Erfolgreicher Vertrieb in digitalen Kanälen (15.400) inkl. vorgeschaltetem E-Learning
- Grundlagen der Internet-Sicherheit (15.600)
- Internet und eCommerce - Rechtsfragen und Lösungsalternativen (15.610) (online)
- Internetgerechtes Texten in der Internet-Filiale - Mehr Erfolg durch Professionalität (15.420) (online)
- Grundlagen Social Media (15.800) (online)
- Projektmanagemen im Medialen Vertrieb - planen, realsieren und steuern von Projekten (15.260) (online) inkl. vorgeschaltetem E-Learning
- Internetsteuerung - Online-Controlling und zielgruppengerechte Reports (15.210)
- Vertriebsoptimierung der Internet-Filiale (15.305)
- Vertriebs- und Kommunikationstraining - Kunden binden und für den Medialen Vertrieb gewinnen (15.250)

Bitte entnehmen Sie weitere Informationen zu den Bausteinen den jeweiligen Angebotsbeschreibungen.

Web Based Trainings

- Online-Marketing - Basics (15.400-1)
- Digitalziele (15.950)
- Künstliche Intelligenz in der Sparkassen (15.435-1, 15.435-2 & 15.436-2)
- Präsentieren - die Grundlagen (57.215)
- Präsentieren - Persönlich, souverän und professionell (57.216)

Transferaufgaben

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte (15.100)
- Sie erhalten zu Beginn die Aufgabe, eine Vertriebs-/Konzeptarbeit im Laufe Ihres Zertifikatsprogramms zu erstellen. Das Thema können Sie auf Basis der vermittelten Inhalte selbst wählen. Es sollte eine reale Situation der Sparkasse widerspiegeln und dabei einer definierten Zielgruppe (z. B. Vorstand oder Fachabteilung) die Fragen beantworten: Wo steht die Sparkasse beim ausgewählten Themenschwerpunkt (Ausgangssituation)? Was will die Sparkasse erreichen (Handlungsfelder)? Und was muss sie dafür machen (Lösungen)?

Lernerfolgskontrolle

- Der aktuelle Kenntnisstand der in den Zertifikatsprogrammbausteinen vermittelten Inhalte des Jahres 2027 wird in der Lernerfolgskontrolle vorausgesetzt.
- Das Zertifikatsprogramm wird mit einer einer lehrgangsintegrierten Lernerfolgskontrolle in der Zeit vom 08. - 10.09.2027 abgeschlossen. Sie stellen Ihre Vertriebs-/Konzeptarbeit in einer ca. 10-minütigen Präsentation (Umfang 8 – 12 inhaltliche Folien) dar. Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat.

31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Vertriebsstrategie der Zukunft

SFK meets IAM – Verbindungen schaffen und Vertriebsstärke entfalten

Mit einer effizienten Kundenansprache über alle Kanäle durch das "Integrierte Ansprachemanagement" und eine hohe Datenqualität im "Privaten Finanzkonzept" gelingt es, die Vertriebsstärke jedes Mitarbeitenden im Team neu zu entfalten. Das Reporting zum SFK bietet den Führungskräften die Möglichkeit, ihre Mitarbeitenden gezielt zu entwickeln. Die Eigenverantwortung aller wird gestärkt und führt zu einer hohen Wirksamkeit dieses Angebots.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Berater/-innen im Privatkundenmarkt, die das "Private Finanzkonzept" einsetzen, interne Vertriebsunterstützer/-innen und weitere Verantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie verstehen und nutzen das "Private Finanzkonzept", die Beratungs- und Abschlussplattform im Privatkundenmarkt, als dauerhafte Basis für eine lebendige Kundenbeziehung.
- Sie können wirkungsvoll digitale und persönliche Ansprachekanäle kombinieren, um Kundinnen und Kunden effizient zu aktivieren und Ihre persönliche Vertriebsstärke zu entfalten.
- Sie können als Führungskraft das neue Reporting nutzen, um individuelle Ziele für Ihre Mitarbeitenden zu formulieren und Vertriebspotenziale im Team zu heben.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Es kommen Trainer/-innen mit entsprechender Qualifizierung durch die Sparkassenakademie NRW zum Einsatz.

HINWEIS(E)

Im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) werden die nachfolgenden Zeiten angerechnet:

- für das Modul 3 "Kompetenzen schärfen", 120 Minuten
- für das Modul 4 "Gut führen", 60 Minuten
- für das Modul 8 "Vertriebsstärke entfalten", 60 Minuten

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

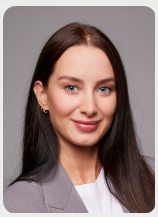
3 Tage
je nach Modul, siehe Programm /Inhalt

PREIS

je nach Modul, siehe Programm /Inhalt

KONTAKT

ANMELDUNG



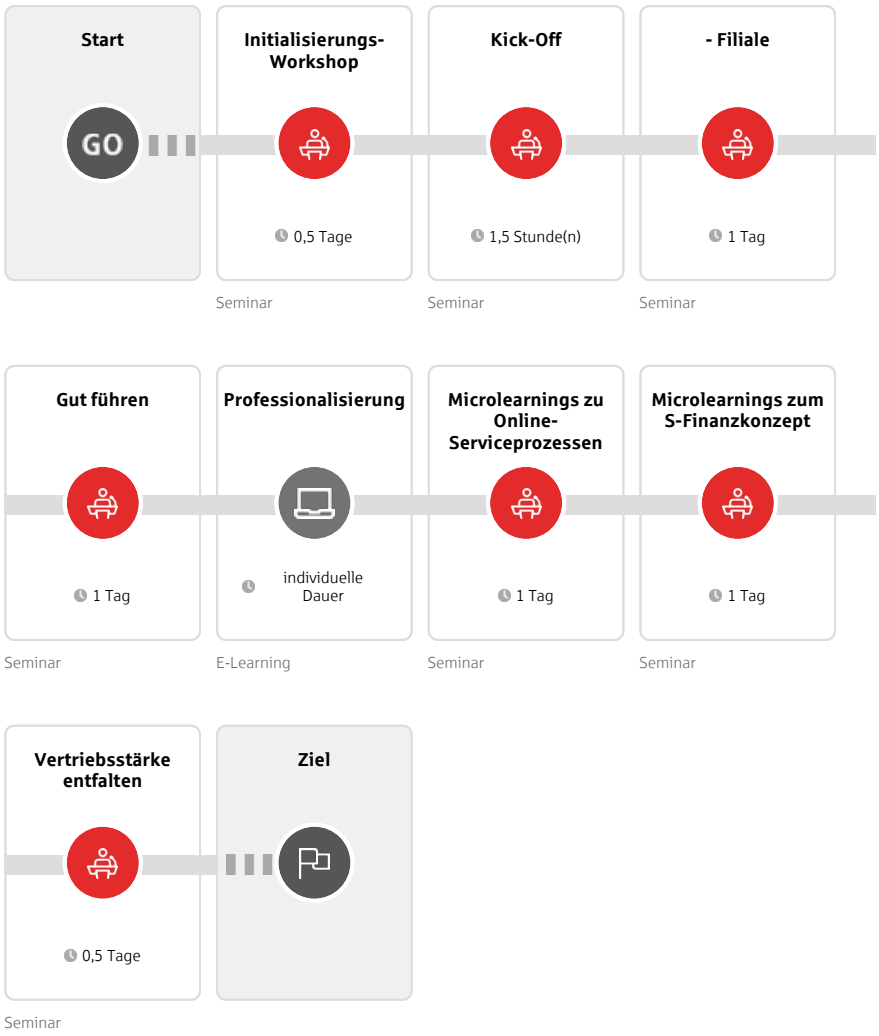
Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



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

Ihre Lernreise: SFK meets IAM – Verbindungen schaffen und Vertriebsstärke entfalten



Programm/Inhalt

Initialisierungs-Workshop (01.006-1): 1/2 Tag (in Präsenz oder online), ca. 8 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.250 €
Zielgruppe: Verantwortliche aus den Bereichen Vertriebsmanagement, Organisation, Personal und Vertriebsführungskräfte, Berater/-innen

- Definition der Ziele, die mit dem "Integrierten Ansprachemanagement" und dem "Privaten Finanzkonzept" erreicht werden sollen
- Nutzung der Kennzahlen des Reportings zum SFK als Qualitätsindikatoren für die Führungskräfte
- Konkretisierung des Schulungskonzepts unter Berücksichtigung vorhandener Führungstools

Kick-off (01.006-2): 60 Minuten, (in Präsenz oder online), Preis: 1.000 €
Zielgruppe: Vorstand, Kernteam, Führungskräfte, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Ergebnis und Zielsetzung der Initialisierungs-Workshops kommunizieren, Erwartungen äußern, Fragen klären
- Präsentation der geplanten Schulungs- und Entwicklungsmaßnahmen zur Stärkung der Eigenverantwortung der Mitarbeiter/-innen
- Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses für die effiziente Verbindung von SFK und IAM im Vertrieb

Kompetenzen schärfen (01.006-3): 1 Tag (in Präsenz), max. 16 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.750 € pro Durchführung*
Zielgruppe: Berater/-innen im Privatkundenmarkt (PK/IK), Führungskräfte, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Vielfältige Navigationsmöglichkeiten im Tool, dargestellt anhand verschiedener Praxisfälle
- Verzweigungen in vertiefende Tools hin zum Produktabschluss und Überleitungen in weitere Themen
- Informationen im Kundengespräch im Sinne einer guten Qualität und hohen Wirksamkeit auch für das IAM „richtig“ erfassen

Gut führen (01.006-4): 1 Tag (in Präsenz), max. 12 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.850 € pro Durchführung*
Zielgruppe: Führungskräfte im Privatkundenmarkt

- Die Führungskraft als Entwickler/-in: Eigenverantwortung der Mitarbeiter/-innen stärken und im Team voneinander profitieren
- Das Reporting zum „Privaten Finanzkonzept“ als Kompass verstehen, um individuell die Performance jedes Mitarbeitenden zu steigern
- Multikanal denken und handeln: Chancen des IAM nutzen, frühzeitig Widerstände erkennen und diese konstruktiv bewältigen

Professionalisierung (01.006-5 bis 01.006-7): 10 - 12 Wochen Praxisphase unterstützt durch Selbstlernmedien (Microlearnings und weitere digitale Lerneinheiten), Preis: abhängig vom Umfang und Anzahl der Nutzerinnen und Nutzer
Zielgruppe: Führungskräfte, alle Mitarbeiter/-innen im PK-Markt, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Kundengespräche professionell vorbereiten, führen und nachbereiten, neue Ideen entwickeln und weitergeben
- Den Werkzeugkasten als Führungskraft situativ und individuell zur Entwicklung der einzelnen Vertriebspersönlichkeiten im Team nutzen
- Selbstlerneinheiten wie Microlearnings als Impulsgeberin in der Praxis zum Austausch im Team einsetzen

Vertriebsstärke entfalten (01.006-8): 1/2 Tag (in Präsenz), max. 16 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.800 € pro Tag*
Zielgruppe: Führungskräfte, Berater/-innen im Privatkundenmarkt, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Erfolgsgeschichten fortschreiben und von einander lernen
- Best-Practice: Zielführender Einsatz des "Privaten Finanzkonzepts" und Nutzung aller von Kundinnen und Kunden gewünschten Vertriebskanäle
- Optimierungspotenziale aus Sicht der Berater/-innen bzgl. der prozessualen Rahmenbedingungen für das Vertriebsmanagement.

Zielgruppe: Führungskräfte

- Als Führungskraft das Qualitätsmanagement im Vertriebsalltag etablieren und unterstützen
- Best-Practice: Zielführender Einsatz der Tools aus dem Werkzeugkasten der Führungskräfte

*zzgl. Nebenkostenpauschale

Programm Aufbau / Ausbau Business-Center, Business-Line und Service-Line

Im Rahmen der "Vertriebsstrategie der Zukunft - Firmenkunden" ist der Aufbau und Ausbau eines Business-Centers (BC) bzw. einer Business-Line (BL) oder Service-Line (SL) ein strategisches Handlungsfeld. Mit diesem Angebot unterstützten wir Sie dabei, Ihr BC, BL bzw. SL erfolgreich am Markt zu platzieren und weiterzuentwickeln sowie Ihre Mitarbeiter/-innen fit für den Echteinsatz zu machen.

ZIELGRUPPE

Je nach Baustein verantwortliche Führungskräfte sowie Mitarbeiter/-innen im Business-Center bzw. in der Business-Line oder Service-Line

IHR NUTZEN

- Im Rahmen der Vorbereitungs- / Planungsphase wissen Sie, wie Sie den Veränderungsprozess zielgerichtet begleiten, den richtigen Start nachhaltig planen sowie das geeignete Personal auswählen können.
- In der Durchführungsphase können Sie bedarfsgerechte, maßgeschneiderte Kompetenzentwicklungsprogramme für Mitarbeiter/-innen im Business-Center bzw. in der Business-Line oder Service-Line anbieten.
- In der Transferphase sind Sie in der Lage, mit geeigneten Maßnahmen den Einführungsprozess erfolgreich zu gestalten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassenakademie NRW und/oder externer Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die richtigen Bausteine und geeigneten Trainingsmaßnahmen wählen wir selbstverständlich je nach Ausgangssituation gemeinsam mit Ihnen aus und schneiden diese gerne auf Ihre Entwicklungsbedarfe zu.

TERMIN(E)

nach Absprache

DAUER

nach Absprache

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitungs-/Planungsphase

- Veränderungsbegleitung
- Change-Management vom stationären zum digitalen Vertrieb im Business-Center bzw. in der Business-Line oder Service-Line
- Personalauswahl (Eignungsdiagnostische Verfahren / Recruiting von Mitarbeiter/-innen für das Business-Center bzw. der Business-Line oder der Service-Line)
- Analyse Trainingsbedarfe
- Initial-Meetings
- Workshops Prozesse und Qualitätsstandards

Durchführungsphase

- Teamtrainings
- Kompetenzentwicklung Digitale Beratung
- Kompetenzentwicklung Telefonie
  - Grundlagen: Kundenorientiert Telefonieren im Business-Center bzw. in der Business Line oder Service-Line (Inbound/Outbound)
  - Vertriebsstark durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Kommunizieren auf Augenhöhe mit dem UK / FK / GK / GSK
  - Konfliktsituationen am Telefon souverän meistern
  - Stimmtrainings
- Kompetenzentwicklung Videoberatung
  - In der Videoberatung beim UK / FK / GK / GSK überzeugend agieren
  - Vertriebsstark im Kundendialog handeln
  - Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing
- Kompetenzentwicklung Chat und Mail
  - Den Text-Chat sicher sprachlich anwenden
  - Digitales Texten leicht gemacht
  - Textsicher ansprechende Mails formulieren
- Spezialtrainings
  - ISP – Die interaktive Service-Plattform (ISP) erfolgreich im BC, BL bzw. SL anwenden
  - Beraten mit dem Geschäftskunden-Check
  - Train the Trainer – für interne Trainer/-innen bzw. Vertriebsbegleiter/-innen in Sparkassen
- Führungskräfteentwicklung

Transferphase

- Begleitung Startphase
- Simulationstrainings
- Transfersicherung TaA - Praxisbegleitung
- Kompetenztransfer / Trainingspartnerschaft
- Coaching / Mentoring / Supervision
- Team-Review

Programm Aufbau / Ausbau Kunden-Service-Center

Im Rahmen der "Vertriebsstrategie der Zukunft - Privatkunden" nimmt der Aufbau und Ausbau eines Kunden-Service-Centers eine zentrale Rolle ein. Hierbei unterstützen wir Sie gerne! Unser Angebot skizziert beispielhaft den Ablauf. Natürlich werden die Maßnahmen und die daraus resultierenden Bausteine Ihres Konzeptes individuell erarbeitet und für Sie maßgeschneidert zusammengestellt.

ZIELGRUPPE

Je nach Baustein verantwortliche Führungskräfte sowie Mitarbeiter/-innen im Kunden-Service-Center

IHR NUTZEN

- Als verantwortliche Führungskräfte sind Sie in der Lage, prozessual nötige Handlungsfelder für Ihre Sparkasse zu definieren, begleitende Maßnahmen zu planen, Kommunikations- und Qualitätsstandards festzulegen, geeignetes Personal auszuwählen sowie Ihr Team optimal auf den Echt-Einsatz vorzubereiten.
- Als Mitarbeiter/-in im Kunden-Service-Center können Sie die Grundregeln einer erfolgreichen Kommunikation im Kunden-Service-Center anwenden, Ihr Selbstmanagement systematisch ausbauen sowie im Team effektiv und motiviert zusammenarbeiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartner

TERMIN(E)

auf Anfrage

DAUER

1 Tag
nach Vereinbarung

PREIS

nach Absprache

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitungs-/Planungsphase

- Veränderungsbegleitung / Change-Management
- Personalauswahl (Eignungsdiagnostische Verfahren / Recruiting)
- Analyse Trainingsbedarfe
- Initial-Meetings
- Workshops Prozesse und Qualtitätsstandards

Durchführungsphase

- Teamtrainings
- Kompetenzentwicklung Digitale Beratung
- Kompetenzentwicklung Telefonie
  - Kundenorientiert Telefonieren im Kunden-Service-Center (Inbound/Outbound)
  - Vertriebsstark durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Kommunizieren auf Augenhöhe
  - Vertriebliche Stärke durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Konfliktsituationen am Telefon souverän meistern
  - Stimmtrainings
- Kompetenzentwicklung Videoberatung
  - In der Videoberatung überzeugend agieren
  - Vertriebsstark im Kundendialog handeln
  - Mediale Beratung per Screen-Sharing und/oder Co-Browsing
- Kompetenzentwicklung Chat und Mail
  - Den Text-Chat sicher sprachlich anwenden
  - Digitales Texten leicht gemacht
  - Textsicher ansprechende Mails formulieren
- Führungskräfteentwicklung

Transferphase

- Begleitung Startphase
- Simulationstrainings
- Transfersicherung TaA - Praxisbegleitung
- Kompetenztransfer / Trainingspartnerschaft
- Coaching / Mentoring / Supervision
- Team-Review

Programm Aufbau / Ausbau Digitales Beratungs-Center

Im Rahmen der "Vertriebsstrategie der Zukunft - Privatkunden" ist der Aufbau und Ausbau eines Digitales Beratungs-Center (DBC) ein strategisches Handlungsfeld. Mit diesem Angebot unterstützten wir Sie dabei, Ihr Digitales Beratungs-Center erfolgreich am Markt zu platzieren und weiterzuentwickeln sowie Ihre Mitarbeiter/-innen fit für den Echteinsatz zu machen.

ZIELGRUPPE

Je nach Baustein verantwortliche Führungskräfte sowie Mitarbeiter/-innen im Digitalem Beratungs-Center (DBC)

IHR NUTZEN

- Im Rahmen der Vorbereitungs- / Planungsphase wissen Sie, wie Sie den Veränderungsprozess zielgerichtet begleiten, den richtigen Start nachhaltig planen sowie das geeignete Personal auswählen können.
- In der Durchführungsphase können Sie bedarfsgerechte, maßgeschneiderte Kompetenzentwicklungsprogramme für Mitarbeiter/-innen im Digitalen Beratungs-Center anbieten.
- In der Transferphase sind Sie in der Lage, mit geeigneten Maßnahmen den Einführungsprozess erfolgreich zu gestalten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassenakademie NRW und/oder externer Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die richtigen Bausteine und geeigneten Trainingsmaßnahmen wählen wir selbstverständlich je nach Ausgangssituation gemeinsam mit Ihnen aus und schneiden diese gerne auf Ihre Entwicklungsbedarfe zu.

TERMIN(E)

nach Absprache

DAUER

nach Absprache

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitungs-/Planungsphase

- Veränderungsbegleitung / Change-Management
- Personalauswahl (Eignungsdiagnostische Verfahren / Recruiting)
- Analyse Trainingsbedarfe
- Initial-Meetings
- Workshops Prozesse und Qualtitätsstandards

Durchführungsphase

- Teamtrainings
- Kompetenzentwicklung Digitale Beratung
- Kompetenzentwicklung Telefonie
  - Kundenorientiert Telefonieren im Digitalen Beratungs-Center (Inbound/Outbound)
  - Vertriebsstark durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Kommunizieren auf Augenhöhe
  - Vertriebliche Stärke durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Konfliktsituationen am Telefon souverän meistern
  - Stimmtrainings
- Kompetenzentwicklung Videoberatung
  - In der Videoberatung überzeugend agieren
  - Vertriebsstark im Kundendialog handeln
  - Mediale Beratung per Screen-Sharing und/oder Co-Browsing
- Kompetenzentwicklung Chat und Mail
  - Den Text-Chat sicher sprachlich anwenden
  - Digitales Texten leicht gemacht
  - Textsicher ansprechende Mails formulieren
- Führungskräfteentwicklung

Transferphase

- Begleitung Startphase
- Simulationstrainings
- Transfersicherung TaA - Praxisbegleitung
- Kompetenztransfer / Trainingspartnerschaft
- Coaching / Mentoring / Supervision
- Team-Review

GdZ-Handwerkskoffer für Projektleiter/-innen - souverän steuern und wirksam umsetzen

Das GdZ verändert das gewerbliche Kreditgeschäft grundlegend. Für Projektleitungen besteht die Herausforderung darin, zentrale Ergebnisse, neue IT-Bausteine und hausindividuelle Voraussetzungen zu einem realistischen Umsetzungsprogramm zu verbinden. In dieser praxisorientierten Qualifikation werden Sie dazu befähigt, aus zentralen GdZ-Vorgaben einen hausindividuellen, priorisierten und anschlussfähigen Umsetzungsfahrplan zu entwickeln und diesen intern wirksam zu vertreten.

ZIELGRUPPE

Primäre Zielgruppe sind GdZ-Projektleiter/-innen, geeignet ist das Programm auch für zentrale Umsetzungsverantwortliche aus Organisation/Prozessmanagement, Kreditsekretariat, Vertriebsmanagement oder Change.

IHR NUTZEN

- Sie haben eine klare Orientierung darüber, wie Sie Ziele, Mehrwerte, Bausteine und die zeitliche Entwicklung von GdZ sicher einordnen können.
- Sie sichern die Umsetzung, indem Sie den individuellen Readiness-Bedarf, Abhängigkeiten und Prioritäten in einen belastbaren Fahrplan 2027/2028 überführen.
- Sie übernehmen die souveräne Steuerung dadurch, dass Sie Rollen, Gremien, Ressourcen, Kommunikation und Change wirksam aufsetzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Projektauftrag oder zentrale Rolle in der GdZ-Umsetzung
- Readiness-Ergebnisse und Maßnahmenpläne, soweit verfügbar
- Kurzbeschreibung von Projektorganisation und Umsetzungsstand
- Bereitschaft zur Transferarbeit zwischen den Modulen
- 11.201-0: Die Ausgangsskizze muss fristgerecht über das Akademieportal eingereicht werden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christoph Wienert, zeb.rolfes.schierenbeck.associates GmbH
  Christoph Wienert ist zeb-Partner. Er verantwortet die Projektleitung des DSGV-Projekts „Gewerbliches Kreditgeschäft der Zukunft“ (GdZ) zur Neuausrichtung der gewerblichen Kreditprozesse end-to-end.
- Alexander Aretz, zeb.rolfes.schierenbeck.associates GmbH
  Alexander Aretz ist seit 2012 bei zeb. Er hat 40 Jahre Berufserfahrung, davon mehr als 20 Jahre in der Beratung. Seine Schwerpunkte sind Organisations- und Führungskräfteentwicklung, Transformation, Kommunikation und Executive Coaching.

TERMIN(E)

03.12.2026 | virtueller Seminarraum
11:00 – 12:00 Uhr

04.01.2027 – 17.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2,5 Tage

PREIS

1.350,00 €
zzgl. 895,00 € je optionales Modul (Sparrings)

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

HINWEIS(E)

Dieses Qualifikationsprogramm verbindet GdZ-Fachlichkeit, Projektsteuerung, Change und Transfer. **Im Mittelpunkt steht die Erstsortierung:** Was kommt wann, was bedeutet das für unser Haus und wie organisieren wir die Vorbereitung so, dass die Sparkasse vor die Welle kommt und weitere Unterstützungsformate auf einem guten Fundament stehen?

Die Module 11.201-0, 12.201-1, 11.201-2 und 11.201-4 sind obligatorisch.

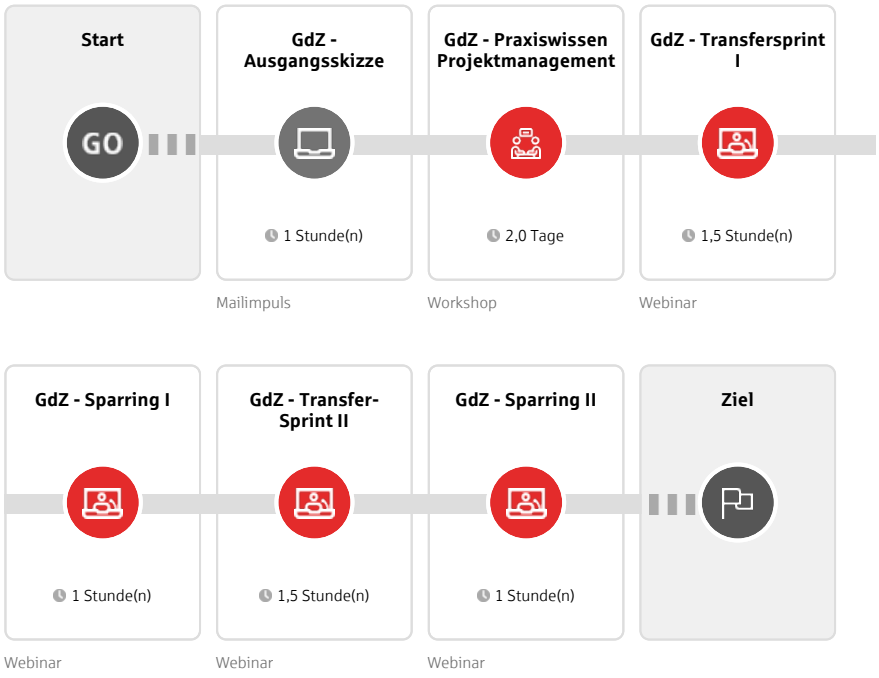
Die Module 11.201-3 und 11.201-5 sind optional. Die Buchung erfolgt direkt über das Akademieportal. Die Termine werden individuell abgestimmt.

Teilnehmen können 1 - 2 Personen je Sparkasse.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Der Arbeitsauftrag zum Modul 12.201-0 wird im Akademieportal zur Verfügung gestellt.

Ihre Lernreise: GdZ-Handwerkskoffer für Projektleiter/-innen - souverän steuern und wirksam umsetzen



Programm/Inhalt

11.201-0 GdZ - Ausgangsskizze (Mailimpuls: Vorbereitungsauftrag, ca. 1 Stunde)

11.201-1 GdZ - Praxiswissen Projektmanagement (2 Tage in Präsenz)

11.201-2 GdZ - Transfersprint I (90 Minuten, digital)

11.201-3 GdZ - Sparring I (60 Minuten 1:1-Begleitung, digital)

11.201-4 GdZ - Transfer-Sprint II (90 Minuten, digital)

11.201-5 GdZ - Sparring II (60 Minuten, 1:1-Begleitung, digital)

Bei Buchung aller Module stehen Ihnen folgende qualitativ gesicherten Ergebnisse zur Verfügung:

- Ausgangs- und Readiness-Skizze
- Stakeholder- und Rollenbild
- Priorisierte Handlungsfelder
- Roadmap 2027/2028
- 90-Tage-Aktionsplan
- Kommunikations- und Befähigungslogik
- Management-Readout mit Entscheidungsbedarf

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Auf Wunsch kann dieses Bildungsangebot auch inhouse gebucht werden.

GdZ gemeinsam erfolgreich gestalten

Das gewerbliche Kreditgeschäft steht vor einem tiefgreifenden Wandel. Veränderte Kundenbedürfnisse, steigende Anforderungen an Effizienz und Ertragskraft sowie neue digitale Lösungen bedeuten enorme Chancen und stellen gewachsene Prozesse, Beratungsansätze und das Führungsverständnis auf den Prüfstand. Erforderlich für den Erfolg ist eine neue Dimension der Veränderungskompetenz auf allen relevanten Ebenen. Mit unserem modularen Bildungsangebot unterstützen wir Sie in Präsenz- und Onlineformaten dabei, den Wandel durch das GdZ strategisch und operativ wirksam zu gestalten.

ZIELGRUPPE

Vorstände Dezernat Firmenkundengeschäft, Bereichs-/Abteilungsleitungen Firmenkundengeschäft Markt/Marktfolge, Vertriebsmanagement Firmenkunden, Changemanager/-innen, Kreditsekretariat, Prozessorganisation, Führungskräfte, Mitarbeiter/-innen Markt/Marktfolge

IHR NUTZEN

- Sie verfügen über ein Commitment bzgl. Ihres Zielbildes sowie der künftigen Strategie im gewerblichen Kreditgeschäft und haben ein darauf abgestimmtes Change- und Kommunikationskonzept.
- Sie haben ein einheitliches Verständnis von Rollen und dem künftigen Modell der Zusammenarbeit zwischen Markt und Marktfolge und können den neuen Finanzierungsplaner in der Praxis sicher anwenden.
- Sie haben eine gesteigerte Veränderungskompetenz auf allen Ebenen der Beteiligten.

VORAUSSETZUNG(EN)

In einem ersten Orientierungsgespräch loten wir die Möglichkeiten und grundlegenden Vorstellungen zur Zusammenarbeit aus. Eine Planungskonferenz zur individuellen Ausgestaltung der Qualifikation vorab ist obligatorisch. Die Ergebnisse und Handlungsempfehlungen aus dem Sparkassen-Readiness-Check sind transparent.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Die Trainer/-innen verfügen über umfängliche Erfahrungen im Firmenkundengeschäft und beherrschen OSPlus_neo, Online Banking Business und das VdZ Vertriebspaket.

HINWEIS(E)

Diese Qualifikation wird inhouse durchgeführt.

Je nach Ausgangssituation und Bedarf können einzelne Module bzgl. Inhalt und Umfang individualisiert werden.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

4,5 Tage

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



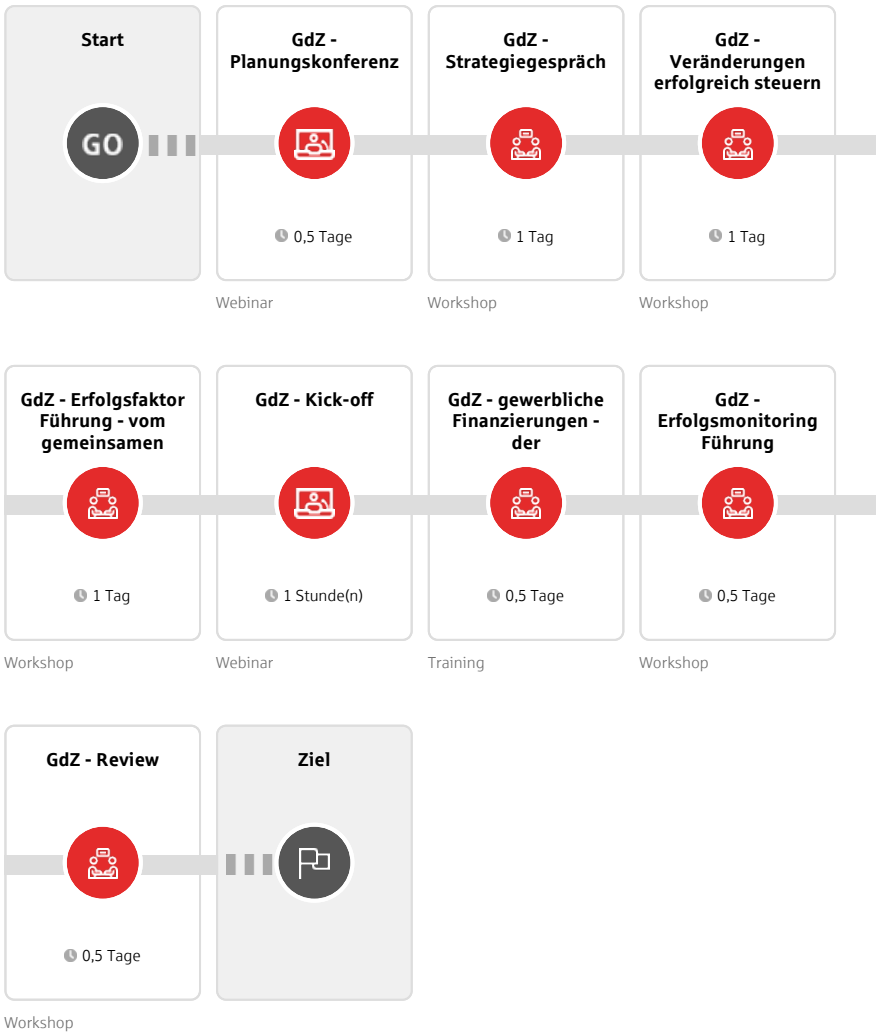
Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Ihre Lernreise: GdZ gemeinsam erfolgreich gestalten



Programm/Inhalt

11.200-1 GdZ - Strategiegespräch (ca. 1 Tag in Präsenz)

11.200-2 GdZ - Veränderungen erfolgreich steuern und gestalten (ca.1 Tag in Präsenz)

11.200-3 GdZ - Erfolgsfaktor Führung - vom gemeinsamen Zielbild zur gelebten Praxis (ca.1 Tag in Präsenz)

11.200-4 GdZ - Kick-off (ca. 1 Stunde digital)

11.200-5 GdZ - gewerbliche Finanzierungen - der Finanzierungsplaner (0,5 Tage in Präsenz)

11.200-6 GdZ - Erfolgsmonitoring Führung (ca. 0,5 Tage, digital)

11.200-7 GdZ - Review (ca. 0,5 Tage, digital)

31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Vertriebsmanagement

Mit r u d i das Immobiliengeschäft im Privatkundenmarkt stärken

Wohnen muss jeder! Erleben Sie, wie Sie mit „r u d i“ die Vertriebsstärke im Bereich „Wohnen & Immobilie“ entscheidend steigern können! Unser Konzept bietet Ihnen die ideale Kombination aus fachlichem Basiswissen und der vertrieblichen Anwendung, verbunden mit dem optimalen Zusammenspiel aller Vertriebskanäle. Wohnen, Immobilie und Baufinanzierung sind konsequent neu und aus Kundensicht zu denken. Mit einer engen Verzahnung aller Vertriebseinheiten erhöhen Sie Ihre Cross-Selling-Potenziale. Entfalten Sie Ihre neue Vertriebsstärke und begeistern damit Ihre Kundinnen und Kunden.

ZIELGRUPPE

Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, der Baufinanzierung und des Immobilienvertriebs

IHR NUTZEN

- Sie kennen konkrete Ansatzpunkte zur Steigerung ihrer Vertriebspotenziale im Rahmen von „r u d i“ im Themenfeld „Wohnen & Immobilie“.
- Sie bauen Ihre fachliche und vertriebliche Kompetenz aus, um damit Kundinnen und Kunden frühzeitig zu den relevanten Themen an sich und die Sparkasse zu binden.
- Sie wissen, welche Vertriebskanäle die Geschäftsbeziehung intensivieren und wie Sie die Zusammenarbeit zwischen den Primärberatenden und den Spezialistinnen und Spezialisten nachhaltig stärken.

VORAUSSETZUNG(EN)

Gerne stimmen wir die konkrete Umsetzung unseres Schulungskonzepts in Ihrem Haus auf Ihre Zielsetzung und Rahmenbedingungen ab. Wir empfehlen eine enge Verzahnung zu unseren weiteren Angeboten für weitere Zielgruppen zum Projekt "r u d i".

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Es kommen Trainer/-innen mit entsprechender Qualifizierung durch die Sparkassenakademie NRW zum Einsatz

HINWEIS(E)

60 bis 120 Minuten können - je nach Umfang der Schulungsbausteine - im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

1 Tag
nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Planungs-Workshop: 1/2 Tag (online oder vor Ort)

Zielgruppe: Vertriebsmanagement, Personal und weitere Verantwortliche aus den beteiligten Vertriebseinheiten

- Klärung der strategischen Ausrichtung und vertrieblichen Umsetzung von "r u d i"
- Definition der Ausgangsituation, Rahmenbedingungen und Zielsetzung in Ihrem Haus
- Konkrete Ausgestaltung des Trainingskonzeptes und Festlegung der Zielgruppen

Kick-Off-Veranstaltung Ihrer Sparkasse

- Wie ist die "r u d i" Reise entstanden?
- Zielsetzung des Projekts
- Strategische Einordnung Ihres Hauses
- Was hat "r u d i" bisher geliefert?
- Ausblick: Wie geht es weiter?

Cockpit Immobilie (E-Learning) - Angebotsnummer 04.514 (ab April 2026)

Zielgruppe: Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, der Baufinanzierung und des Immobilienvertriebs

Einordnung des DSGV Projektes r u d i

Das Cockpit Immobilie und seine Funktionen

Mehrwerte des Cockpits Immobilie für Ihren Beratungsalltag, sowie Ihre Kundinnen und Kunden

Den Modernisierungsrechner kennen (E-Learning) - Angebotsnummer 04.511-1

Zielgruppe: Primärberatende und ihre direkten Führungskräfte

Hintergründe und Eingabemöglichkeiten des Modernisierungsrechners mit beispielhaftem Modernisierungsfahrplan

Bei den folgenden Modulen empfehlen wir homogene Gruppen, deren Zusammensetzung sich am zu betreuenden Kundensegment und an den vorhandenen Kenntnissen und Erfahrungen orientiert. Hieraus können Differenzierungen in den Inhalten und im Umfang sinnvoll sein.

Von 0 auf Beratung: Das Immobiliengeschäft verstehen: (Online-Seminar)

Zielgruppe: Primärberatende und ihre direkten Führungskräfte

- Aktuelle Marktsituation
- Leistungen im Geschäftsfeld Wohnen und Immobilie
- Eckdaten einer Baufinanzierung, Faustformeln und Unterlagen zur Beratung
- Modernisierung von Immobilien und Fördermöglichkeiten

Die Durchführung dieses Moduls kann durch Baufinanzierungsspezialisten aus Ihrem Haus erfolgen und stellt die fachliche Basis für die weiteren Module dar.

Sicher navigieren für IK- und PK-Beratende: 1 Tag (Seminar vor Ort)

Zielgruppe: Primärberatende im IK-/ PK-Segment und ihre direkten Führungskräfte

- Strategische Einordnung von "r u d i"
- Überblick über die relevanten OSPlus_neo Anwendungen und Self-Services für die Kundinnen und Kunden
- Verbindung zur ganzheitlichen Beratung mit den Tools für Kundinnen und Kunden, wie z. B. das Private Finanzkonzept und Cockpit Immobilie
- Kundendaten erfassen, vertrieblich nutzen und wertschätzend an die Spezialistinnen und Spezialisten überleiten
- Kreativer Einsatz der Tools in der Praxis
- Leadbearbeitung
- Cross-Selling-Potenziale zielsicher nutzen

Sicher navigieren für weitere Zielgruppen: 1/2 Tag (Seminar vor Ort)

Zielgruppe: Baufinanzierungsspezialisten, Immobilienmakler, Private Banking Beratende, KSC, und ihre direkten Führungskräfte

- Strategische Einordnung von "r u d i"
- Überblick über die relevanten OSPlus_neo Anwendungen und Self-Services für die Kundinnen und Kunden
- Kreativer Einsatz der Tools in der Praxis
- Leadbearbeitung
- Cross-Selling-Potenziale zielsicher nutzen
- Wertschätzende Rücküberleitung

r u d i Onboarding für Führungskräfte: 1 Tag (vor Ort)

Zielgruppe: Führungskräfte aller relevanten Zielgruppen

- Strategische Einordnung von "r u d i"
- Einheitliche Sinn und Zielerklärung von "r u d i"
- Wirksames Zusammenspiel der Vertriebskanäle
- Widerstände richtig managen, hohe Akzeptanz für den Change erreichen und motivierende Unterstützung der Mitarbeitenden

Optional: Training am Arbeitsplatz: 1/2 Tag (vor Ort)

Zielgruppe: Primärberatende und ihre direkten Führungskräfte

- Begleitung von Kundengespräche und Feedback
- Gezielte Wissensanwendung und Erkennen von Vertriebspotenzialen
- Ideen in der Praxis entwickeln und Austausch im Team fördern

Suchmaschinenwerbung (SEA) (online)

Erweitern Sie in dieser Veranstaltung Ihr Wissen über SEA (Search Engine Advertising). Erfahren Sie, wie Sie gezielte Textanzeigen in Suchergebnissen platzieren und so Ihre Sichtbarkeit und Reichweite effektiv steigern können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen, die für die Internetaktivitäten der Sparkasse verantwortlich sind, insbesondere Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte aus den Bereichen medialer Vertrieb, Kommunikation, Internetmanagement, Marketing und Vertriebssteuerung sowie PR und Öffentlichkeitsarbeit

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Grundlagen der bezahlten Werbung in Suchmaschinen.
- Sie kennen die wichtigsten Begriffe und Abläufe des Search Engine Advertising und können den Erfolg von Suchmaschinenkampagnen bewerten.
- Sie erhalten darüber hinaus auch einen Einblick in andere bezahlte Online-Werbekanäle.

IHR REFERENT

David Witsch, S-Communication Services GmbH

S-Communication Services GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch 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)

Auf Anfrage

DAUER

4 Stunden
09:00 bis 13:30 Uhr

PREIS

300,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Abgrenzung von SEO

Gebotsverfahren

Auswahl von Keywords

Erfolgreiche Anzeigentexte

Optimierungshebel

Automatische Optimierung

Conversion-Messung

Erfolgsbewertung

Exkurs: andere Paid-Media-Kanäle

Bedeutung von SEA im Mediamix

Kommunikationswelt Radar - Einführung und Übungen für Anfängerinnen und Anfänger (online)

Datenbasiertes Marketing in medialen Kanälen wird immer erfolgsentscheidender. Ein großer Hebel für den Vertriebserfolg sind dabei Auswertung und Analyse entsprechender Daten. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die hierzu in der Sparkassen-Finanzgruppe bereitstehende Anwendung "Kommunikationswelt Radar" kennen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen in Sparkassen, die mit der Internet-Filiale arbeiten (Marketing, Content-Pflege, Support)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Möglichkeiten und Unterschiede der Webanalyse.
- Sie können die Kommunikationswelt Radar und Google Analytics datenschutzbezogen und organisatorisch einordnen.
- Sie sind vertraut mit den Begrifflichkeiten und technischen sowie organisatorischen Grundlagen von Tracking und Online Marketing in der SFG.
- Sie sind in der Lage, die Kommunikationswelt Radar zu bedienen und die Berichte zu nutzen.

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in Intervallform 2 X 0,5 Tage im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Am 12.10. - 13.10.2026 findet das Online-Aufbauseminar "Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene" (15.428) statt.

Die Inhalte für den Termin 2027 werden zurzeit aktualisiert und an die Weiterentwicklungen angepasst.

TERMIN(E)

14.09.2027 – 15.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage Module 1 & 2 jeweils 09:00 bis ca. 13:00 Uhr zzgl. Lernzeit für Transfer

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



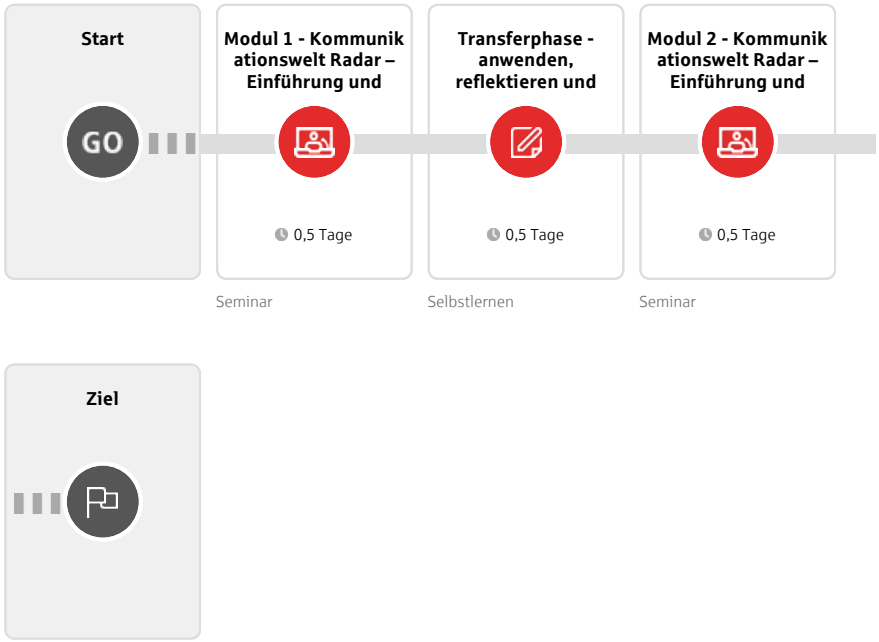
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Kommunikationswelt Radar - Einführung und Übungen für Anfängerinnen und Anfänger (online)



Programm/Inhalt

- 1. Tag - Modul 1: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Grundlagen und Herangehensweisen Datenanalyse

Funktionsweise von Web- und App-Analyse & Corporate Governance in der SFG

URL-Parameter

Abgrenzung Kommunikationswelt Radar und Google Analytics

Datenschutz

Login und Navigation sowie Funktionen für Anfänger/-innen

Analyse von NEO- und IF-Auftrag-Prozessen

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte

- 2. Tag - Modul 2: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Fortsetzung

Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene (online)

Datenbasiertes Marketing in medialen Kanälen wird immer erfolgsentscheidender. Ein großer Hebel für den Vertriebserfolg sind dabei Auswertung und Analyse entsprechender Daten. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die weiterführenden Funktionen der Anwendung "Kommunikationswelt Radar" kennen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen in Sparkassen, die mit der Internet-Filiale arbeiten (Marketing, Content-Pflege, Support) und bereits über grundlegende Kenntnisse der Kommunikationswelt Radar verfügen

IHR NUTZEN

- Sie können ein Zielkonzept erstellen und verstehen die Attributionsmodelle des SFG-Trackings.
- Sie wissen, wie Sie IF-Kampagnen sowie interne und externe Links messbar machen und Online-Marketing-Kampagnen bewerten.
- Sie sind in der Lage, das Firmenkundenportal und IF Vertrags- und Nutzungszahlen sowie die digitalen Mindeststandards bewerten und den Performance Benchmarking-Bericht zu analysieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Kommunikationswelt Radar – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (15.427) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in Intervallform 2 X 0,5 Tage im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Die Inhalte für den Termin 2027 werden zurzeit aktualisiert und an die Weiterentwicklungen angepasst.

TERMIN(E)

12.10.2027 – 13.10.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage Module 1 & 2 jeweils 09:00 bis ca. 13:00 Uhr zzgl. Lernzeit für Transfer

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



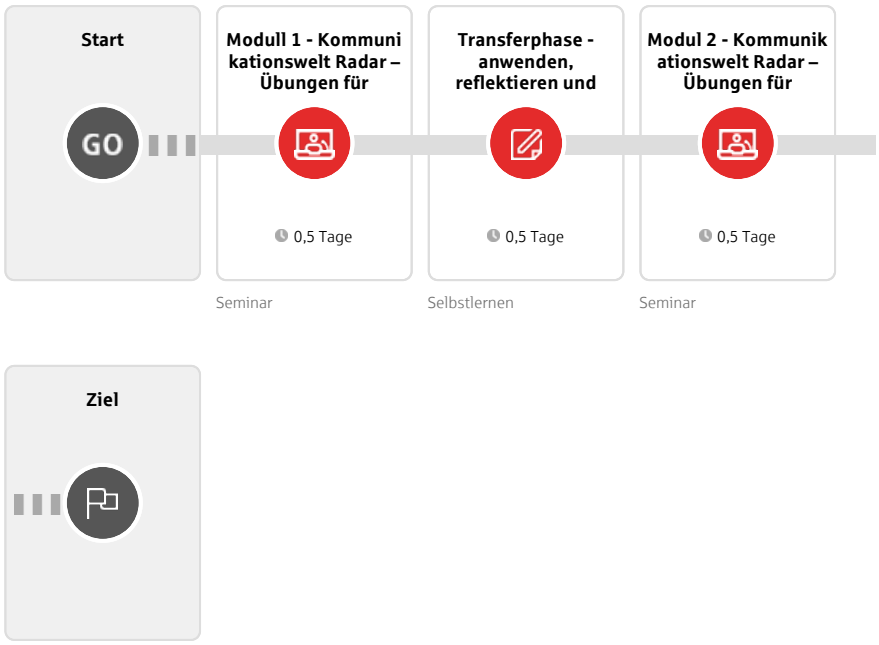
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene (online)



Programm/Inhalt

- 1. Tag - Modul 1: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Zielkonzept erstellen & Zuschreibung von Erfolg (Attribution)

KMM- /Cobra- & Direktinhalte-Berichte

AFF- /UTM-Berichte

FKP-Reporting

SEA-Reporting

Vertrags- und Nutzungszahlen-Bericht

DMS-Bericht & Performance Benchmarking-Report

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte

- 2. Tag - Modul 2: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Fortsetzung

Google Analytics GA4 – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (online)

Mithilfe von Google Analytics können Sie Marketing-Kampagnen für die Internet-Filiale planen, erstellen oder koordinieren sowie externe Datentrends in Beziehung setzen, um Ihre Webperformance zu messen sowie das Verhalten von Websitebesuchern nachzuverfolgen. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die benutzerdefinierte Datenanalyse und Berichterstellung mit Google Analytics GA 4 für Ihre Web-Daten kennen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, die involviert in Onlinemarketing-Kampagnen und der Internet-Filiale sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Begrifflichkeiten und technischen Grundlagen von Tracking und Onlinemarketing in der SFG.
- Sie können die verschiedenen Möglichkeiten und Anwendungsgebiete der Webanalyse unterscheiden (LogFile-Analyse in der KW-R, Client-basiertes Tracking mit Google Analyse).
- Sie sind vertraut mit der Bedienung der Basisfunktionen von Google Analytics und den Standard-Reports.
- Sie können IF-spezifische Events analysieren und wissen, wie Conversions gemessen werden.

VORAUSSETZUNG(EN)

Google Analytics 4 ist bereits eingeführt oder die Einführung von Google Analytics 4 wird in Betracht gezogen

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in Intervallform 2 X 0,5 Tage im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

05.07.2027 – 06.07.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage Module 1 & 2 jeweils 09:00 bis ca. 13:00 Uhr zzgl. Lernzeit für Transfer

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



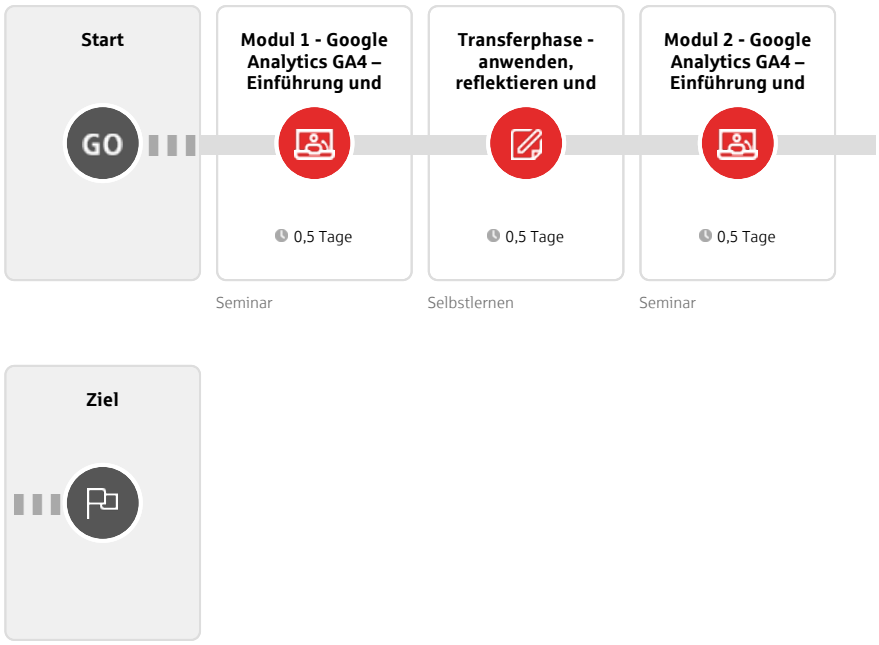
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Google Analytics GA4 – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (online)



Programm/Inhalt

- 1. Tag - Modul 1: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Grundbegriffe Analyse und Onlinemarketing

Funktionsweise von Web- und App-Analyse: Client-basiert vs. Logfiles

Abgrenzung Google Analytics und Kommunikationswelt Radar

URL-Parameter

Datenschutz

Anwendungsfälle Google Analytics

Login und Navigation sowie Funktionen für Anfänger/-innen

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte

- 2. Tag - Modul 2: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Fortsetzung

Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z (online)

Bereit für einen Deep Dive in die Welt der virtuellen Kommunikation mit KI? In unserer exklusiven Veranstaltung zeigen wir Ihnen, wie Sie z. B. mit dem S-*KI*Pilot oder mit ChatGPT wie ein Profi nutzen können! Entdecken Sie die Geheimnisse der Prompting-Techniken und bringen Sie Ihre generierten Ergebnisse auf ein neues Niveau. Egal, ob Sie neu im Spiel sind oder bereits Erfahrungen haben – hier ist für jeden etwas dabei!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die ihre Fähigkeiten im Umgang mit dem S-*KI*Pilot oder mit ChatGPT auf das nächste Level bringen und professionelle Prompts generieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Funktionsweise von Prompting in KI-Anwendungen.
- Sie haben fortgeschrittenes Know-how in der Anwendung von Prompting-Techniken.
- Sie wissen, wie Sie Ihre generierten Eingaben bewusst auf das angestrebte Zielergebnis steuern und zum ChatGPT-Profi werden.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Einen Zugang zum S-KIPilot oder zu einem kostenfreien ChatGPT-Account
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basis-Skills" (15.435) zu machen.

IHR REFERENT

Maximilian Lukas Kops, Unternehmensgründer und -inhaber, Bestseller-Autor. Er gibt auf inspirierende Art Impulse zu Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Personal Branding & New Work.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte halten Sie einen eigenen S-KIPilot- oder ChatGPT-Zugang bereit, um direkt live bestimmte vermittelte Inhalte auszuprobieren und nachvollziehen zu können.

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

TERMIN(E)

15.03.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:00 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

325,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.449-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Künstliche Intelligenz und Sprachmodelle

- Bedeutung von natürlicher Sprachverarbeitung und Künstlicher Intelligenz
- Wie funktioniert und denkt die KI?
- Anwendungsfälle in verschiedenen Arbeitsfeldern und -bereichen

Prompting like a profi

- Sinnvolle und fokussierte Prompts formulieren
- Anweisungen und Fragen auf den Punkt bringen
- Spotlight auf clevere Prompts und ihre Power-Effekte

Deep Dive Prompt-Engineering

- Advanced Prompt-Engineering für knifflige Herausforderungen
- Flexibler Umgang mit Mehrdeutigkeiten und unpräzisen Vorgaben
- Perfektionierung der Prompt-Formulierung

Maßanfertigung für S-KIPilot oder ChatGPT: genau so, wie du es brauchst

- Upgraden für herausragende Performance
- Anwendungsmöglichkeiten für Content-Anwendungen wie z. B. Marketing- und Werbetexte, Social-Media-Posts, PR-Inhalte oder Produktbeschreibungen
- Use Cases für Non-Content-Anwendungen wie z. B. Korrespondenz, Gesprächsleitfäden, Analysen und Auswertungen, Marktforschung, Meinungsumfragen, FAQs, Event-Planung oder Impulse für Geschäftsberichte

Feinschliff und Customizing von erstellten Prompts

- KI-Content mit menschlicher Note aufpeppen
- Auf den gewünschten individuellen Style und den richtigen persönlichen Vibe trimmen
- KI-Ergebnisse an eigene Bedürfnisse anpassen und feintunen

Live-Demonstrationen und interaktive Übungen

- Authentische Anwendungsbeispiele aus dem Bankensektor
- Performance checken
- Typische Stolpersteine bei generativer KI identifizieren
- Erfolgschancen erhöhen: Methoden zur Fehlerbehebung gestalten
- Eigene Prompts nach Maß modifizieren

Kundenzufriedenheit durch Service- und Qualitätsmanagement (online)

Was zeichnet nachhaltiges kundenorientiertes Qualitätsmanagement aus? Welches sind die entscheidenden Stellhebel für Qualität in einer Sparkasse? Welche Rolle spielt der Schlüsselfaktor Servicequalität? Welche Instrumente stehen für ein effizientes und anpassungsfähiges Vorgehen zur Verfügung? Antworten auf diese und weitere Fragen gibt es in dieser Veranstaltung mit Transfer in die Praxis.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Vertriebsmanagement, Marketing sowie Mitarbeiter/-innen, die für das Service- und Qualitätsmanagement verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Bedeutung eines effizienten und anpassungsfähigen Service- und Qualitätsmanagements und dessen Dimension.
- Sie sind vertraut mit strategischen Ansatzpunkten, organisatorischen Maßnahmen und ausgewählten Instrumenten zum Qualitätsmanagement und erkennen anhand von Beispielen Handlungsfelder und Stellschrauben.
- Sie können die Rolle der Kundenzufriedenheit und den Einsatz von Steuerungsinstrumenten im Service- und Qualitätsmanagement einordnen und eigene Maßnahmen ableiten.

IHR REFERENT

Oliver Ludwig, FINNOFLEET engram GmbH

Innovationsmanager und Senior-Berater Marktentwicklung mit langjährigen Erfahrungen in einer Sparkasse und der Sparkassen-Finanzgruppe

TERMIN(E)

03.12.2026 | virtueller Seminarraum

07.10.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung der strategischen und ökonomischen Notwendigkeit von Qualität in den Dimensionen Kundinnen und Kunden, Mitarbeiter/-innen und Sparkasse

Positionierung der zentralen und dezentralen Qualitätsaufgaben im Unternehmen

Erarbeitung von Instrumenten und Best-Practice-Ansätzen zur Analyse, Steuerung, Umsetzung und Überprüfung (PDCA) für ein kontinuierliches Qualitätsmanagement, u. a.:

- DSGV-Projekt Kundenzufriedenheit der Zukunft
- DSGV-Qualitätsoffensive

Differenzierung von Mindestanforderung und Ambitionsniveau im Kontext der Kundenbewertung und des Kundenfeedbacks:

- Erfahrungszufriedenheit
- Gesamtzufriedenheit (SOKD)

Einordnung der Notwendigkeit von Begeisterung von Menschen zur Differenzierung im Wettbewerb

Exkurs: Impulsmanagement

Transferaufgaben

Rollout Nachwuchskunden - Workshop

Die Zielgruppe der „Nachwuchskunden“ ist für das zukünftige Geschäft der Sparkassen-Finanzgruppe strategisch hoch relevant. Im aktuellen Marktumfeld verlieren Sparkassen Marktanteile in diesem Kundensegment. Ziel ist es, Nachwuchskunden durch gezielte Aktivitäten langfristig zu binden und eine Abwanderung zu vermeiden.

Profitieren Sie von dem strategischen Prozess zur Marktbearbeitung Nachwuchskunden und den daraus abgeleiteten konkreten Handlungsempfehlungen zur Umsetzung in Ihrem Institut!

ZIELGRUPPE

(Markt-)Bereichsleiter/-innen und Bereichsleiter/-innen im Vertriebsmanagement und weitere Projektverantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie kennen die zentralen Ergebnisse des DSGV-Projektes Nachwuchskunden.
- Sie erarbeiten eine Diskussionsgrundlage für ihre Häuser zur Positionierung einer fokussierten Betreuung der Nachwuchskunden.
- Sie kennen den im DSGV-Projekt erarbeiteten Nachwuchskunden-Strategieprozess.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Klaudius Komor, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
- Sven Glasebach, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

HINWEIS(E)

Termine:

22.06.2026 - 23.06.2026

06.07.2026 - 07.07.2026

08.07.2026 - 09.07.2026

13.07.2026 - 14.07.2026

15.07.2026 - 16.07.2026

02.09.2026 - 03.09.2026

09.09.2026 - 10.09.2026

15.10.2026 - 16.10.2026

Die Anmeldungen zu den Terminen finden ausschließlich über den jeweiligen Regionalverband statt.

Abmeldungen über: sven.glasebach@rsgv.de & k.komor@svwl.eu

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

640,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kernelemente DSGV-Projekt Nachwuchskunden und Ergebnistypen

Analyse der Ausgangslage Nachwuchskunden (NWK) in Sparkassen

Erarbeitung strategischer Leitplanken

NWK-Betreuungsmodelle und Orientierungshilfe

Vorstellung und Anwendung Readiness-Check

Bebauungsplan

Ausblick Kundenreisen und Kommunikation

Sie tauschen mit anderen Sparkassen Best Practices Ansätze aus können Ihre Fragen und Erfahrungen mit den anderen Sparkassen diskutieren.

Die Sparkassen-Finanzgruppe und PAYBACK

Das E-Learning hat das Ziel, Sie umfassend und praxisnah auf die Kooperation mit dem PAYBACK-Bonusprogramm vorzubereiten. Sie werden in die Lage versetzt, Fragen von Kundinnen und Kunden kompetent zu beantworten und aktiv für die neuen Möglichkeiten der PAYBACK-Kooperation zu werben. Erhalten Sie eine fundierte und praxisorientierte Einführung in die PAYBACK-Kooperation. Lernen Sie Schritt für Schritt alle relevanten Themenbereiche kennen und vertiefen Sie Ihr Wissen interaktiv.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkassen-Finanzgruppe

IHR NUTZEN

- Sie haben ein grundlegendes Verständnis der PAYBACK-Kooperation und ihrer strategischen Bedeutung.
- Sie kennen die Vorteile für Sparkassen-Kundinnen und -Kunden sowie für die Sparkasse selbst und können demnach kompetent beraten und gezielt auf die neuen Möglichkeiten mit PAYBACK eingehen.
- Sie wissen, wie die PAYBACK-Funktionen in der Praxis genutzt werden und wie Sie die Sparkassen-Card mit PAYBACK verknüpfen können.

VORAUSSETZUNG(EN)

Der Link zum E-Learning funktioniert ausschließlich aus der FI-Umgebung.

HINWEIS(E)

Das interaktive E-Learning ermöglicht es Ihnen, die Inhalte in Ihrem eigenen Tempo und zu einer für Sie passenden Zeit zu bearbeiten.

TERMIN(E)

Über diesen Link jederzeit starten: Die Sparkassen-Finanzgruppe und PAYBACK

DAUER

30 Minuten

PREIS

kostenlos

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das E-Learning ist dahin gehend aufgebaut, dass Sie Schritt für Schritt alle relevanten Themenbereiche kennenlernen und Ihr Wissen interaktiv vertiefen können.

Nach einem kurzen Einstieg, der Sie ins Thema einführt und Ihr Vorwissen zu PAYBACK einschätzt, erfahren Sie alles Wissenswerte über das PAYBACK-Bonusprogramm. Dabei erhalten Sie Einblicke in das Punktesystem, die Nutzung von Coupons und die Vielfalt der Partnerunternehmen.

Im nächsten Abschnitt wird der Fokus auf die Kooperation der Sparkassen-Finanzgruppe mit PAYBACK gelegt. Hier lernen Sie die zentralen Elemente der Zusammenarbeit kennen und entdecken die Vorteile für Sparkassen-Kundinnen und -Kunden sowie für die Sparkassen selbst.

Mit diesem strukturierten Aufbau unterstützt das Training Sie dabei, die PAYBACK-Kooperation nicht nur zu verstehen, sondern auch im Arbeitsalltag optimal zu nutzen.

Das WBT enthält folgende Kapitel:

Einstieg

- Einleitung ins WBT
- Einstufung Vorwissen: Wie gut kennen Sie PAYBACK?

PAYBACK

- Alles rund um PAYBACK in der Übersicht
- PAYBACK-Punkte sammeln und einlösen
- PAYBACK-Coupons
- PAYBACK-Partnerunternehmen

Die Sparkassen-Finanzgruppe und PAYBACK

- Kern der Kooperation
- Vorteile der Kooperation
- Regionaler Handel – die S-Vorteilspartner

Die S-Vorteilswelt

- Was ist die S-Vorteilswelt
- Anleitung der Verknüpfung

Marketing

- Ziele mit Start der Kooperation 2025
- Geplante Marketingmaßnahmen

Recht und Praxis für Vertriebsbeauftragte

Vertriebsbeauftragte sind verpflichtet, mit den immer komplexeren wertpapierrechtlichen Anforderungen verantwortungsvoll umzugehen. Sie müssen mögliche Interessenkonflikte bei der Ausgestaltung, Umsetzung und Überwachung der Vertriebsvorgaben vermeiden. Ziel des Online-Seminars ist es, einen Überblick über die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften im Wertpapiergeschäft zu erhalten. Vertriebsbeauftragte erarbeiten sich die nötige Sachkunde, um eine rechtskonforme Umsetzung der Vorschriften in die Praxis sicherzustellen.

ZIELGRUPPE

Vertriebsbeauftragte; insb. Führungskräfte, die neu als Vertriebsbeauftragte nach WpHG-MaAnzVO tätig sind; Compliance-Beauftragte, die eine Hinführung zum Thema wünschen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Anforderungen (u. a. Sachkunde und Zuverlässigkeit), Aufgaben und Verantwortlichkeiten als Vertriebsbeauftragte.
- Sie sind mit dem verantwortungsvollen Umgang mit Vertriebsvorgaben und möglichen Interessenkonflikten vertraut, um bei der Ausgestaltung, Umsetzung und Überwachung der Vertriebsvorgaben sicher agieren zu können.
- Sie kennen die First-Level-Kontrollen als Vertriebsbeauftragte/-r.
- Sie sind über die relevanten Aspekte von Marktmissbrauch und Insiderinformationen informiert und können diese in Ihrer Praxis berücksichtigen.
- Sie kennen die rechtlichen Grundlagen der Anlageberatung und einzelne Vorschriften des WpHG sowie Aspekte der Kundenbeschwerden und Zusammenhänge zur Mitarbeiteranzeigeverordnung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Thomas Lacroix, Sparkasse Krefeld
- Johannes Schlungs, Sparkasse Krefeld

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer/-innen erhalten eine **Teilnahmebestätigung**, in der die vermittelten Inhalte ausgewiesen sind.

TERMIN(E)

29.03.2027 – 28.04.2027 | virtueller Seminarraum

vorbereitendes E-Learning (29.03. - 27.04.2027)
Online-Seminar (28.04.2027)

20.09.2027 – 20.10.2027 | virtueller Seminarraum

vorbereitendes E-Learning (20.09. - 19.10.2027)
Online-Seminar (20.10.2027)

DAUER

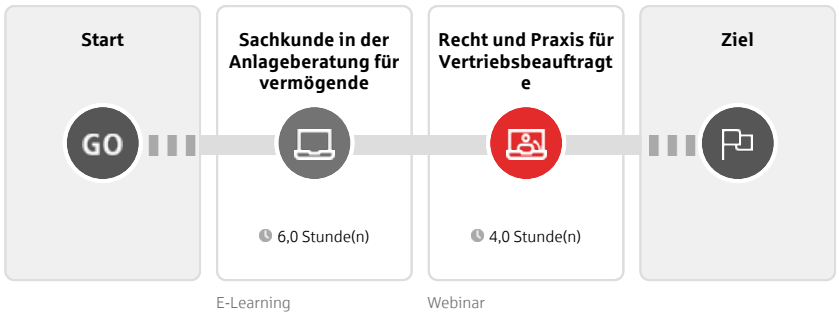
1,5 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von 1,5 Tagen umfasst:

- 0,5 Tage Online-Seminar
- ca. 4 - 6 Stunden individuelle Lerndauer E-Learning inkl. LEK

PREIS

365,00 €

Ihre Lernreise: Recht und Praxis für Vertriebsbeauftragte



KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Modul 1: E-Learning

Sachkunde in der Anlageberatung für vermögende Kundinnen und Kunden: Rechtliche Grundlagen

- Zivilrechtliche Grundlagen
- Zivilrechtliche Haftung
- Aufsichtsbehörden
- Relevante Gesetze im Detail
- Rahmenbedingungen und Auswirkungen in der Anlageberatung im Detail

Modul 2: Online-Seminar

Grundlagen

- Definition "Vertriebsbeauftragte"
- Anforderungen an Vertriebsbeauftragte: Sachkunde und Zuverlässigkeit
- Aufgaben und Verantwortlichkeiten von Vertriebsbeauftragten

Vorgaben für Vertriebsbeauftragte

- Vertriebsmaßnahme vs. Vertriebsvorgabe
- Ausgestaltung, Umsetzung und Überwachung von Vertriebsvorgaben
- Erkennung und Umgang mit Interessenkonflikten
- Praxisbeispiele

First-Level-Kontrollen

- Aufzeichnungspflichten
- Umsatzkontrollen
- Qualität der Anlageberatung
  u. a. Kundenberatung, Bedarfsermittlung, Lösungsmöglichkeiten, Produktdarstellung, Produktinformation, Serviceerwartungen des Kunden, Besuchsvorbereitung, Kundenkontakte, Cold-Calling, Kundengespräch, Kundenbetreuung, Verhältnis Beratungsgeschäft

Marktmissbrauch und Insiderinformationen

- Insiderinformationen und -geschäfte
- Marktmanipulation
- Praxisbeispiele
- Sanktionen

Beratungsprozess Anlageberatung: Ablauf einer Wertpapierberatung und Dokumentation

Kundenbeschwerden und Mitarbeiteranzeigeverordnung

Prompting - Texterstellung mit ChatGPT, S-KIPilot und Co. für Marketing, Presse und Social Media (online)

Entdecken Sie die Potenziale von Künstlicher Intelligenz für Ihre Textarbeit! Sie lernen, wie Sie KI-Anwendungen wie ChatGPT oder den S-KIPilot effektiv nutzen, um maßgeschneiderte Inhalte zu erstellen – von Pressemitteilungen bis hin zu Vertriebsbotschaften. Sie erfahren, wie Sie mit gezielten Prompting-Techniken die gewünschten Ergebnisse erzielen und eigene Vorlagen für Ihre spezifischen Anforderungen erstellen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Bereich Marketing, Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit oder Social-Media-Management

IHR NUTZEN

- Sie kennen die zentralen Einsatzszenarien von KI-Anwendungen und können diese für das Schreiben von Texten nutzen.
- Sie wissen, wie Sie mit den richtigen Prompting-Techniken individualisierte und zugeschnittene Texte erzeugen.
- Sie können Promptvorlagen für zur die speziellen Aufgabenfelder erstellen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Einen Zugang zum S-KIPilot oder zu einem kostenfreien ChatGPT-Account.

IHR REFERENT

Maximilian Lukas Kops, Unternehmensgründer und -inhaber, Bestseller-Autor. Er gibt auf inspirierende Art Impulse zu Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Personal Branding & New Work.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Um einen reibungslosen Online-Austausch 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.

Bitte halten Sie einen eigenen S-KIPilot- oder ChatGPT-Zugang bereit, um direkt live bestimmte vermittelte Inhalte auszuprobieren und nachvollziehen zu können.

TERMIN(E)

13.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
09:00 bis 16:00 Uhr

PREIS

445,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Anwendungsfälle und Best Practices

- Erfolgreiche Einsatzmöglichkeiten von ChatGPT und S-KIPilot
- Best Practices für verschiedene Marketingaktivitäten

Content-Erstellung mit KI-Andwendungen wie ChatGPT und S-KIPilot

- Automatisierung von Texten für Blogs, Social Media und Co.
- Kreative Textgenerierung: vom Skript bis zum Artikel

Pressearbeit und PR

- Optimierung von Pressemitteilungen mit KI
- Reputationsmanagement und strategische Botschaften

Vertrieb und Kundenkommunikation

- Effiziente Kundeninteraktion durch Chatbots
- Personalisierung und Automatisierung im Vertrieb

SEO und Keyword-Optimierung

- Verbesserung der Suchmaschinenplatzierung durch KI
- Keyword-Optimierung für maximale Sichtbarkeit

Interaktive Übungen und Praxisbeispiele

Fehlerbehebung und Herausforderungen

- Typische Fehler im Umgang mit ChatGPT und S-KIPilot
- Lösungen und Workarounds

Ethik und Datenschutz

- Ethische Fragestellungen im Einsatz von KI
- Datenschutz und rechtliche Rahmenbedingungen

Ausblick und Zukunftstrends

31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Vertriebsplanung

Vertriebsplanung mit dem VPS-Tool I - Einsteiger - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe (Webinar)

Das VPS-Tool wird den Sparkassen als Instrument zur Vertriebsplanung zur Verfügung gestellt. Das Modul I zeigt die aktuelle Marktstellung im Bestands- und Neugeschäft sowie das Potenzial für das Folgejahr auf. Das WEB-Tool konzentriert sich auf die Darstellung von Marktanteilen und verschiedenen Benchmarks. Datengrundlage ist jeweils die Zentrale Marktdatenbank (ZMDB) der Sparkassenorganisation. In diesem Online-Praxisdialog lernen Sie die Grundzüge der Instrumente sowie deren Einsatz in der Praxis kennen. Dazu gehört insbesondere die Pflege notwendiger Kennzahlen und Daten im VPS-WEB-Tool.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Vertriebssteuerung, Marketing und Kommunikation, welche die Kundengeschäftsplanung verantworten/durchführen und sich neu mit dem VPS-Tool auseinandersetzen möchten

IHR NUTZEN

- Sie können den Einsatz des VPS-Tools (Marktstellung, Vertriebssteuerung und -planung, etc.) in der eigenen Geschäftsfeld- und Vertriebsplanung einordnen.
- Sie sind informiert über die Einordnung des Tools anhand des aktuellen DSGV-Projekts "Operative Einbindung von DataAnalytics in Steuerung und Vertrieb (UDASt)".
- Sie erhalten aktuelle Hinweise für die Nutzung des VPS-Tools und können diese in der Praxis anwenden.
- Sie sind vertraut mit der Erfassung der erforderlichen Kennzahlen und Daten im VPS WEB-Tool sowie der Interpretation der Ergebnisse.

VORAUSSETZUNG(EN)

Es ist zu empfehlen, dass ein Zugang zum VPS WEB-Tool vorhanden ist. Fragen hierzu beantwortet Ihnen Hendrik Stallkamp (Tel. 0251 2104-159) vom SVWL gerne.

IHR REFERENT

Hendrik Stallkamp, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

HINWEIS(E)

In Kürze erfolgt eine Aktualisierung der Ausschreibung auf den Planungszeitraum 2027/2028.

Fragestellungen und ergänzende Themenwünsche können Sie gerne im Vorfeld des Webinars an Herrn Stallkamp (SVWL) mailen (E-Mail: h.stallkamp@svwl.eu). Für SVWL-Sparkassen wird der Preis vom SVWL finanziert.

TERMIN(E)

07.07.2027 | virtueller Seminarraum
09:30 – 12:00 Uhr

DAUER

2,5 Stunden
9:30 Uhr bis 12:00 Uhr

PREIS

99 Euro pro Sparkasse
(ausgenommen SVWL-Sparkassen)

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

In Kürze erfolgt eine Aktualisierung der Ausschreibung auf den Planungszeitraum 2027 /2028.

Konzeptionelle Einordnung, insbesondere in den DSGV-Konzepten, Geschäftsfeldsteuerung Kundengeschäft und UDASt

Vorstellung der VPS-Tools

Grundzüge der Datengrundlage ZMDB Datenerfassung VPS-Modul I und WEB-Tool

Interpretation der Ergebnisse sowie Verwendung in der Vertriebssteuerung und -planung

Praxisdialog RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden: Grundlagen und praktischer Einsatz (online)

Die RSGV / SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden effizient nutzen

Seit dem Jahr 2015 steht den Sparkassen die "RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden" zur Verfügung. In diesem Jahr umfasst die an der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management entwickelte Potenzialanalyse die Produktgruppen Gewerbliches Girogeschäft, Unternehmenskreditgeschäft, Gewerbliches Leasinggeschäft, Gewerbliches Einlagengeschäft, Internationales Geschäft, Gewerbliches Versicherungsgeschäft, Factoring sowie Payment. In unserem Online-Praxisdialog lernen Sie die grundlegenden Funktionen und Marktanalysen der Potenzialanalyse Firmenkunden kennen und wie Sie diese in Ihrer Sparkasse einsetzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Vertriebssteuerung und Firmenkundenvertrieb, die die RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden in der Praxis einsetzen

Die Veranstaltung richtet sich insbesondere an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die neu in das Thema einsteigen.

IHR NUTZEN

- Sie können die Systematik und Inhalte der RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkundengeschäft nachvollziehen und in der Praxis einsetzen.
- Sie sind vertraut mit der Interpretation und den Anwendungsmöglichkeiten der bereitgestellten Ist-Analysen und Prognosen.
- Sie können die Potenzialanalyse Firmenkunden systematisch in den Vertriebsplanungs- und -steuerungsprozess Ihrer Sparkasse einbinden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Prof. Dr. Wolfgang Barth, Hochschule für Finanzwirtschaft & Management, Bonn
Marina Peisker, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
Hendrik Stallkamp, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

HINWEIS(E)

In Kürze erfolgt eine Aktualisierung der Ausschreibung auf den Planungszeitraum 2027/2028.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Informationen erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Praxisdialog.

Im Rahmen der Vorbereitung auf den Online-Praxisdialog empfiehlt es sich im Vorfeld mit den Unterlagen der eigenen Sparkasse grundsätzlich vertraut zu machen. Die

TERMIN(E)

06.07.2027 | virtueller Seminarraum
09:30 – 12:00 Uhr

DAUER

2,5 Stunden

PREIS

99,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

entsprechenden Unterlagen stehen in den Sparkassen zur Verfügung. Bei möglichen Rückfragen stehen Ihnen im RSGV Frau Marina Peisker sowie im SVWL Herr Hendrik Stallkamp gerne zur Verfügung.

Dieser Praxisdialog vermittelt die Grundlagen der Potenzialanalyse Firmenkunden. Über die Marktentwicklungen/Marktprognosen 2026/2027 informieren wie Sie in der Veranstaltung "Praxisdialog RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden: Aktuelle Marktentwicklungen und Neuerungen (online)" unter der Angebotsnummer 31.410.

Programm/Inhalt

In Kürze erfolgt eine Aktualisierung der Ausschreibung auf den Planungszeitraum 2027 /2028.

Systematik und Inhalte der RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden
Prof. Dr. Wolfgang Barth, Hochschule für Finanzwirtschaft & Management, Bonn

Interpretation und Einsatzmöglichkeiten der bereitgestellten Ist-Analysen
Prof. Dr. Wolfgang Barth, Hochschule für Finanzwirtschaft & Management, Bonn

Anwendung des Planungstools und Einsatzmöglichkeiten der RSGV / SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden in der Praxis

- Anwendung, Interpretation und Einsatzmöglichkeiten der bereitgestellten Planungstools und Prognosen
- Einbindung der RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden in den Vertriebsplanungs- und Steuerungsprozess der Sparkassen

Prof. Dr. Wolfgang Barth, Hochschule für Finanzwirtschaft & Management, Bonn
Marina Peisker, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
Hendrik Stallkamp, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Praxisdialog RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden: Aktuelle Marktentwicklungen und Neuerungen (online)

Die RSGV / SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden effizient nutzen

Seit dem Jahr 2015 steht den Sparkassen die “RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden" zur Verfügung. In diesem Jahr umfasst die an der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management entwickelte Potenzialanalyse die Produktgruppen Gewerbliches Girogeschäft, Unternehmenskreditgeschäft, Gewerbliches Leasinggeschäft, Gewerbliches Einlagengeschäft, Internationales Geschäft, Gewerbliches Versicherungsgeschäft, Factoring sowie Payment. In diesem Online-Praxisdialog werden aktuelle Markttrends & Prognosen und Neuerungen aufgegriffen. Sie erfahren, wie Sie diese in der Planung Ihrer Sparkasse berücksichtigen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Vertriebssteuerung und Firmenkundenvertrieb, die die RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden in der Praxis einsetzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen als Grundlage für die Planung 2026/2027 die Marktentwicklung & Marktprognose für die Produktgruppen Gewerbliches Girogeschäft, Unternehmenskreditgeschäft, Gewerbliches Leasinggeschäft, Gewerbliches Einlagengeschäft, Internationales Geschäft, Gewerbliches Versicherungsgeschäft, Factoring sowie Payment.
- Sie wissen, was die aktuellen Ergebnisse der Potenzialanalyse Firmenkunden 2026 für die kommende Planung in Ihrem Haus bedeuten.
- Sie sind informiert über die Weiterentwicklungen der "RSGV / SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden."

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Prof. Dr. Wolfgang Barth, Hochschule für Finanzwirtschaft & Management, Bonn
Marina Peisker, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
Hendrik Stallkamp, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

HINWEIS(E)

In Kürze erfolgt eine Aktualisierung der Ausschreibung auf den Planungszeitraum 2027/2028.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Informationen erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Praxisdialog.

Im Rahmen der Vorbereitung auf den Online-Praxisdialog empfiehlt es sich, im Vorfeld mit den Unterlagen der eigenen Sparkasse grundsätzlich vertraut zu machen. Die

TERMIN(E)

07.09.2027 | virtueller Seminarraum
09:30 – 12:45 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

99,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

entsprechenden Unterlagen stehen in den Sparkassen zur Verfügung. Die Unterlagen für die Planung des Jahres 2026/2027 werden den Sparkassen über ihren jeweiligen Regionalverband voraussichtlich Anfang August 2026 zur Verfügung gestellt.

Bei möglichen Rückfragen stehen Ihnen im RSGV Frau Marina Peisker sowie im SVWL Herr Hendrik Stallkamp gerne zur Verfügung.

Der Praxisdialog richtet sich an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit der Funktionen der Potenzialanalyse Firmenkunden bereits vertraut sind. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die neu in das Thema einsteigen, empfiehlt sich im Vorfeld das Seminar "Praxisdialog RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden: Grundlagen und praktischer Einsatz (online)" unter der Angebotsnummer 31.409.

Programm/Inhalt

In Kürze erfolgt eine Aktualisierung der Ausschreibung auf den Planungszeitraum 2027 /2028.

Marktentwicklung und -prognose 2026/2027

- Geschäftsgirokonten
- Unternehmenskreditgeschäft
- Gewerbliches Leasing
- Gewerbliches Einlagengeschäft
- Internationales Geschäft
- Gewerbliches Versicherungsgeschäft
- Factoring
- Händlerterminalgeschäft
- Business Cards

Ausblick (aktueller Stand und Weiterentwicklungen)

- Reichweitenmessungen im Firmenkundengeschäft
- Abbildung von Kundensegmenten im Firmenkundengeschäft

Anwendung und Einsatzmöglichkeiten der RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden

Prof. Dr. Wolfgang Barth, Hochschule für Finanzwirtschaft & Management, Bonn
Marina Peisker, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
Hendrik Stallkamp, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Kundendatenmanagement in OSPlus

Erhalten Sie fundiertes Wissen zur fachlichen und administrativen Pflege von Kundinnen- und Kundendaten in OSPlus. Vertiefen Sie Ihren Einblick ins Kundendatenmanagement inkl. Verbünde, Personenrollen, Kontrollen und generischen Konstrukten. Dadurch können Sie im Kundendatenmanagement Risiken minimieren, Prozesse optimieren und Maßnahmen zur Qualitätssicherung und Steigerung ergreifen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, aus der Organisation, Marktfolge Passiv und Aktiv, Revision, Vertriebssteuerung, Datenqualitätsmanager/-innen und Zuständige für IDV-Auswertungen die fachlich bzw. administrativ für den Themenbereich "Kundendaten-Management" und der damit verbundenen Prozesse verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, durch korrekte Anlage- und Pflegeprozesse Risiken zu reduzieren und die Datenqualität in Ihrer Sparkasse gezielt zu verbessern.
- Sie optimieren interne Abläufe und Zuständigkeiten durch Rollen- und Berechtigungssteuerung und erfüllen somit regulatorische Anforderungen.
- Sie vertiefen Ihre administrative und fachliche Kompetenz und können die Datenqualität in Ihrer Sparkasse sicher beurteilen und steuern.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sicherer Umgang mit OSPlus
- Zugangsdaten zu OSPlus ggf. über SEVA (Zugriff auf das eigene Institut notwendig)
- Bitte bringen Sie Ihr eigenes Endgerät mit, mit dem Sie Zugriff auf Ihr OSPlus-Institut haben.
- Optimal wäre die Teilnahme eines Administrators bzw. Kenntnisse in der Administration im Bereich der Kundendaten bzw. Admin-Rechte um SVZ's pflegen zu dürfen

IHR REFERENT

Andreas Krämer, AK-Consulting

TERMIN(E)

10.12.2026 – 11.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

18.10.2027 – 19.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Personendaten

- Checkliste für die Personenanlage
- Welche Felder haben welche Auswirkungen?
- Unterstützung der Personenpflege durch Pflege von SVZ
- Instituts-Parameter für Personendaten
- Personendaten unter OSP-neo
- Fehlerreduzierung durch Administration
- Sinnvolle Nutzung des Kontrollradar bei der Personendatenpflege
- Prüfung der Datenqualität per SQL/Nutzung der DQM-Anwendung
- Abgrenzung Kundentyp, Kundensegment, Kundensegmentierung
- Voraussetzungen zur Löschungsvormerkung

Personenrollen

- Welche Personenrollen haben Funktionen?
- Welche Personenrollen sollten deaktiviert werden?
- Praxisbeispiele für hausgemachte Rollen
- Steuerung, wer welche Personenrollen pflegen darf
- Administration der Personenrollen

Kontorollen

- Auswirkungen der Kontorollen auf Meldung nach §24c KWG
- Welche Kontorollen sollten deaktiviert werden?
- Wie kann man nicht benötigte Kontorollen deaktivieren?

Generische Konstrukte

- Welche Geko's haben welchen Nutzen bzw. Folgewirkungen?
- Praxisbeispiele für hausgemachte GeKo's
- Wie werden Geko's administriert?
- Wie kann man Geko's per IDV auswerten und z.B. für das Ereignissystem nutzen?
- Steuerung, wer welche Geko's pflegen darf
- Welche Geko's können deaktiviert werden?
- Auswirkung von Geko's auf die Historisierung von Personensätzen

Personenverbünde

- Welche Verbünde haben welche Funktionen?
- Welche Verbünde sind Pflicht und welche Kür?
- Instituts-Parameter für Verbundanlage und -löschung
- Welche negativen Folgen haben nicht gepflegte Verbünde?
- Optimierung durch Nutzung der Administrationsmöglichkeiten
- Wer sollte wann Verbünde löschen?
- Verbundlöschung per Massenänderung

31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Vertriebscontrolling

OSPlus-Vertriebscontrolling: Verkaufscontrolling im S-DWH (online) (S610)

Das Vertriebscontrolling im OSPlus-Portal mit den Modulen Verkaufscontrolling und Aktivitätencontrolling ermöglicht, den Abschluss von Kundengeschäften zu analysieren und auf Basis dieser Analysen zu steuern. Das zentrale Element des Verkaufscontrollings ist die Deckungsbeitragsrechnung. Mit ihr kann der Erfolg von Vertriebseinheiten, Produkten und Kundengruppen der Sparkasse bis hin zum einzelnen Kundengeschäft abgebildet werden. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die Anwendung im Detail kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Betriebswirtschaft, Controlling und Rechnungswesen, die mit Standardberichten im S-Datawarehouse arbeiten und darüber hinaus eigene Auswertungen erstellen

IHR NUTZEN

- Sie kennen das Modul Verkaufscontrolling innerhalb der SDWH-Anwendung OSPlus Vertriebscontrolling.
- Sie sind vertraut mit dem Leistungsumfang und individuellen Funktionalitäten des Verkaufscontrollings.
- Sie sind Sie in der Lage, Standardberichte über Standardberichtsordner anzufordern, weiterzuverarbeiten und für die praktische Arbeit zu nutzen.
- Darüber hinaus können Sie mithilfe von IDV-Selektionen und SelKalk individuelle Ergebnislisten definieren.

IHR REFERENT

Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG

Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminaraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

06.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
Online-Sessions verteilt über den Tag und tutoriale Begleitung mit Übungen

PREIS

415,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Allgemeine Einführung

- Das OSPlus-Vertriebscontrolling
- Einbettung von Banksteuerung und Controlling in das S-Datawarehouse
- Bedeutung des Moduls "SDWH-Änderungsdienst" für das Verkaufscontrolling
- Strukturen – Abbildung von Organisationseinheiten, Produkten und Kundengruppen
- Berechtigungen und Privilegien

Einführung in die Bedienung des Verkaufscontrolling

- Zugang zur Anwendung
- Funktionalitäten zu den Berichtsinhalten
  - Berichtsbildschirm und Kopfparameter
  - Drill-Down und Drill-Across,
  - Zeitauswahl, Zeitraum und Zeitreihe,
  - Schnelle Berichtswechsel und Rückwärtsliste,
  - Kunden-/Konten-Einzeldurchgriff,
  - Kreuztabelle und Vergleichsgruppen sowie Druck der Strukturen
- Funktionalitäten zur Berichts-Darstellung und -Ausgabe
  - Grafiken erzeugen und formatieren sowie Drucken und Speichern von Berichten,
  - Layout (Spalten / Zeilen formatieren, sortieren, Ampelfunktion),
  - Schnelleinstiege, Schnappschüsse und Abrufketten

Ein Überblick über die Standardberichte des Verkaufscontrolling

- Abgrenzung periodische vs. barwertige Berichte,
- Berichte zur Rentabilität (Vertriebsstelle, Produkt und Kundengruppe),
- Berichte zur Absatz- und Bestandsentwicklung, Kundenkalkulation
- Ausblick auf zukünftige Standardberichte

Grundlagen und Steuerungsparameter der Barwert-Methode

Erstellen von individuellen Ergebnislisten mit Hilfe von IDV-Selektion und SelKalk

- Definition und Start einer IDV-Selektion und einer kalkulierten Selektion (Selkalk)
- Verwaltung der Aufträge und der Ergebnislisten

Wichtige Menüpunkte im Änderungsdienst für das Verkaufscontrolling

Übungen zu den einzelnen Arbeitsphasen

Das OSPlus-Vertriebscontrolling umfasst neben dem Modul Verkaufscontrolling ebenfalls das Modul Aktivitätencontrolling. Die Inhalte der Veranstaltung beziehen sich auf die Standardberichte zur Rentabilität, Absatz- und Bestandsentwicklung und Kundenkalkulation aus dem Modul Verkaufscontrolling. Die Standardberichte zu Kampagnen, Aufgaben und Kontakten werden in der Veranstaltung OSPlus Vertriebscontrolling: Aktivitätencontrolling (31.451) behandelt.

OSPlus-Vertriebscontrolling: Aktivitätencontrolling im S-DWH (online) (S618)

Das Vertriebscontrolling im OSPlus-Portal mit den Modulen Verkaufscontrolling und Aktivitätencontrolling ermöglicht, den Abschluss von Kundengeschäften zu analysieren und auf Basis dieser Analysen zu steuern. Für das Aktivitätencontrolling stehen die Aktivitäten in Form von Kontakten und Produktabschlüssen im Mittelpunkt der Auswertungen und Erstellung von Standardberichten. In dieser Veranstaltung erarbeiten Sie sich die nötigen Kenntnisse, um mit der Anwendung arbeiten zu können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Betriebswirtschaft, Marketing oder Vertriebssteuerung, die im Bereich Aktivitätencontrolling arbeiten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit dem Modul Aktivitätencontrolling innerhalb der S-Datawarehouse-Anwendung OSPlus-Vertriebscontrolling.
- Sie kennen den Leistungsumfang und können die individuellen Funktionalitäten des Aktivitätencontrollings zu Kampagnen, Aufgaben und Kontakten in der Praxis anwenden.
- Sie sind in der Lage, Standardberichte über Standardberichtsordner anzufordern, weiterzubearbeiten und für die praktische Arbeit in der Sparkasse zu nutzen.
- Darüber hinaus wissen Sie, wie Vertriebserfolge entstehen und wie die zugrundeliegenden Strukturen im Änderungsdienst zu administrieren sind.

IHR REFERENT

Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG

Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

20.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

415,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Allgemeine Einführung

- Das Modul OSPlus-Aktivitätencontrolling
- Bedeutung des Moduls "SDWH-Änderungsdienst" für das Aktivitätenkaufscontrolling
- Strukturen - Abbildung von Organisationseinheiten, Produkten, Kontakten, Aufgaben und Kampagnen
- Umschlüsselung von Kontaktgrund, Kontakttyp, Reaktionscodes, Kampagnen etc.
- Einbettung von Kampagnen, Vertriebserfolgen, Ereignissen und Kontakten in das S-Datawarehouse
- Berechtigungen und Privilegien

Wichtige Menüpunkte im Änderungsdienst für das Aktivitätencontrolling

- Umschlüsseln Operatives System zu S-DWH (MP 14)
- Bedeutung und Pflege der vertragsabschließenden OE-Struktur (MP 10 und 11)
- Bedeutung und Pflege der Produktstrukturen zur Vorverdichtung (MP 20)
- Spezifische Strukturen und Berwertungsbasen des Aktivitätencontrollings (MP 49)
- Sparkassenregeln (MP 91) und Berechtigungen (MP 95)

Grundlagen und Steuerungsparameter des Aktivitätencontrollings

- Überblick über die unterschiedlichen Aktivitäten (Kontakte, harte/weiche Vertriebserfolge, Aufgaben, Kampagnen)

Einführung in die Bedienung des OSPlus-Aktivitätencontrolling

- Zugang zur Anwendung
- Funktionalitäten zu den Berichtsinhalten im Überblick
- Funktionalitäten zur Berichts-Darstellung und -Ausgabe

Die Standardberichte des Aktivitätencontrollings

- Verkäuferberichte
- Kontaktberichte
- Aufgabenberichte
- Kampagnenberichte
- Wasserfallstatistik und zugeordnete Bewertungsbasen
- Quotenberichte und deren Datenermittlung
- Ausblick auf individuelle Zielwertberichte (SARA, S-Target)

Übungen zu den einzelnen Arbeitsphasen

Hinweis: Das OSPlus-Vertriebscontrolling umfasst neben dem Modul Aktivitätencontrolling ebenfalls das Modul Verkaufscontrolling. Die hier beschriebenen Seminarinhalte beziehen sich ausschließlich auf die Standardberichte des Moduls "Aktivitätencontrolling", also Verkäuferberichte, Kampagnen, Aufgaben und Kontakte, ergänzt um einen Ausblick auf Zielwertsysteme. Die Standardberichte zur Rentabilität, Absatz- und Bestandsentwicklung und Kundenkalkulation werden im Seminar OSPlus Verkaufscontrolling (31.450) behandelt.

Offene Schnittstelle zum OSPlus-Vertriebscontrolling im S-Datawarehouse nutzen (online) (S612)

Mit der "Offenen Schnittstelle" können bisher nicht im OSPlus-Vertriebscontrolling vorhandene Daten maschinell eingelesen werden. In dieser Veranstaltung erarbeiten Sie sich, wie Sie die benötigten Daten aufbereiten, einbinden und nutzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Betriebswirtschaft, Controlling und Rechnungswesen, die Daten des S-Datawarehouse über die offene Schnittstelle ergänzen und/oder pflegen wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise und technische Unterstützung der Finanz Informatik zur "Offenen Schnittstelle" für das OSPlus-Vertriebscontrolling im S-Datawarehouse.
- Sie sind insbesondere in der Lage, die Datensätze für die "Offene Schnittstelle" anzuliefern und die Daten ins S-Datawarehouse für das OSPlus-Vertriebscontrolling einzuspielen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar:
S-Datawarehouse - Grundlagen (S605) (30.300)

IHR REFERENT

Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG

Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

08.07.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
Online-Sessions verteilt über den Tag und tutoriale Belgeitung mit Übungen

PREIS

415,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung zur "Offenen Schnittstelle" im S-Datawarehouse

- "Offene Schnittstelle" – Was ist das?
- Welche "offenen Schnittstellen" existieren?
- Formen der Aktualisierung
- Wie funktioniert die Verarbeitung?

Inbetriebnahme der "Offenen Schnittstelle"

Produktionsablauf auf dem Host

- Monatliche Verarbeitung
- Tägliche Verarbeitung

Beschreibung der Schnittstellen

- Erfolgsfortschreibung für das Eigengeschäft
- Erfolgsfortschreibung für das Verbundgeschäft
- Planwertkorrektur
- Massendatenänderungen Einzelkonten (Bestands- und Bewegungsdaten)
- Neue Einzelkonten (Stamm-, Bestands- und Bewegungsdaten)
- Einzelvertragsdaten - Verbundgeschäft

OSPlus-Vertriebscontrolling: Administrationsvarianten für das Modul Aktivitätencontrolling im OSPlus-Portal (online) (S617)

Im Vertriebscontrolling (VC) werden die Vertriebsergebnisse mit den Zielen aus der Planung abgeglichen. Dabei dient das OSPlus-Aktivitätencontrolling als Berichtssystem zur Kontrolle der laufenden Aktivitäten. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die Administrationsvarianten für das Modul kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Betriebswirtschaft, Marketing oder Vertriebssteuerung, die das Aktivitätencontrolling bearbeiten und die Administration vornehmen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den administrativen Einstellungsmöglichkeiten für das Aktivitätencontrolling im OSPlus Portal.
- Sie können die individuellen Funktionalitäten des Aktivitätencontrollings zu Kontakten, Vertriebserfolgen, Aufgaben und Kampagnen in der Praxis anwenden.
- Sie sind in der Lage, für die verschiedenen Aktivitäten die Administration vorzubereiten, durchzuführen und für die praktische Arbeit in der Sparkasse zu nutzen.
- Sie wissen, wie Vertriebserfolge entstehen und die Zusammenhänge zwischen OSPlus Portal und dem SDWH-Änderungsdienst sind.

IHR REFERENT

Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG

Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

19.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

415,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Allgemeine Einführung

- Voraussetzung für die Umsetzung eines Aktivitätencontrollings unter OSPlus
- Vertriebserfolge und vertriebliche Aktivitäten im OSPlus
- Zusammenspiel der Module OSP-Portal, SDWH-Änderungsdienst, OSP-Vertriebscontrolling
- Bedeutung des Moduls SDWH-Änderungsdienst für das Aktivitätenkaufscontrolling
- Berechtigungen und Privilegien

Effiziente Vertriebssteuerung

- OSPlus-Vertriebskreislauf
- Grundlagen der Vertriebssteuerung im OSPlus-Portal
- Konzeptionelle Vorbereitungsmaßnahmen

Grundlagen und Erfassung von Aktivitäten

- Übersicht Ereignissystem
- Übersicht Kampagnenbearbeitung
- Übersicht Kontaktanlage und Vertriebserfolgserfassung

Administrative Einstellmöglichkeiten

- Vertriebserfolge (harte/weiche)
- Relevante Schlüsselverzeichnisse für das Aktivitätencontrolling
- Kontaktanlegende Geschäftsvorfälle
- Kontakte (Kundenkontaktmanagement, Vertriebsrelevanz und Zusammenfassung von Kontakten)

Übungen zu den einzelnen Arbeitsphasen

Möglichkeiten der Vertriebssteuerung mit OSPlus (S691)

Die Vertriebssteuerung wird durch verschiedene IT-gestützte Anwendungen im OSPlus unterstützt. Lernen Sie in diesem Seminar den OSPlus-Vertriebskreislauf sowie ausgewählte Module und deren Zusammenspiel kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-Innen und Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb, Vertriebssteuerung/-Controlling, Führungskräfte im Markt, Marketing und Unternehmenssteuerung /Betriebswirtschaft

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Möglichkeiten und den Leistungsumfang im Bereich OSPlus-Vertriebssteuerung.
- Sie sind vertraut mit dem grundsätzlichen Unterschieden zwischen Verkaufs- und Aktivitätencontrolling und dem Kundenkontaktmanagement (KKM).
- Sie sind in der Lage, die Schnitstellen zu anderen FI-Anwendungen (z. B. Data Analytics) sowie die Zusammenhänge zwischen operativer und dispositiver (S-DWH)-Administration nachzuvollziehen.
- Sie können Wirkungsweisen und Grenzen eines bestehenden Aktivitätencontrollings oder Kundenkontaktmanagements verstehen und bei Bedarf, z.B. aufgrund technischer Weiterentwicklung (Releases), weiterentwickeln.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-in der CP Consultingpartner AG

TERMIN(E)

14.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

415,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr|Ende um ca. 17:00 Uhr

Strategische und operative Vertriebsplanung

- Leitgedanke (Ziele der Vertriebsplanung)
  - Aktivitätensicht
  - Verantwortungssicht
- Abgrenzung Geschätsplanung
- Anforderung an die Datenkonsistenz

Vertriebsvorbereitung (Kreislauf Vertriebssteuerung und OSPlus)

- OSPlus Vertriebskreislauf
- Steuerungsimpulse/-größen (aktuelle Anforderungen/Veränderungen)
  - Sichtweise Kunde (Kundenkontaktmanagement)
  - Sichtweise Berater (Aktivitätencontrolling)
- Konzeptionelles Vorgehen (Planung und Steuerung von Maßnahmen)
  - 4-Säulen-Modell, inkl. Einbindung Kanäle und weiteren Einflussfaktoren
  - Nutzung Data Analytics
- Handwerkszeug
  - Kontakte und Vertriebserfolge (incl. Differenzierung OSPlus <> S-DWH)
  - Ereignisse
  - Kampagnen (Grundsätzlicher Ablauf der Kampagnenplanung)
  - Abgrenzung Kampagnenmanagement <> Regelbasierte Kundenansprache
  - Hinweis auf Empfehlungsmanager

Vertriebsdurchführung

- Grundsätzliches zur Steuerung von Kampagnen
- Durchführung

Reporting

- Überblick Standardreporting (Vertriebsreporting)
  - Inhalte
  - Sichtweisen
  - Aktualität
- Individuelle Berichte (Möglichkeiten und Grenzen)
- Produkt-Potenial-Analyse (PPA) zur Abbildung der Bedarfsfeldabdeckung
- VertriebssteuerungsCockpit (als Ergänzung für Vertriebsführungskräfte)

Hinweis: Mit jedem Release können Änderungen bzw. Erweiterungen dazu kommen, die ggf. die Agenda noch etwas verändern.

OSPlus-Vertriebscontrolling: Flexibles Reporting (S690)

Das flexible Reporting ermöglicht die Erstellung individueller Berichte zu allen Daten des S-Datawarehouse und der integrierten Informationsbasis auf einer gemeinsamen Berichtsplattform. Die Berichte können sparkassenindividuell definiert und flexibel einzelnen Nutzern bzw. Nutzergruppen bereitgestellt werden. In diesem Seminar lernen Sie das flexible Reporting und seine Funktionen kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit den FI-Anwendungen 'S-DWH' und dem Flexiblen Reporting (Vertriebscontrolling) arbeiten

IHR NUTZEN

- Sie kennen das Flexible Reporting.
- Sie sind in der Lage, über das Flexible Reporting abzurufen und zuzuweisen sowie Berichtsordner anzulegen und zu ändern.
- Sie können über das Flexible Reporting Standardberichte aus dem S-Datawarehouse individualisieren und einfache individuelle Berichte erstellen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Kenntnisse im Bereich S-Datawarehouse - Datenhaushalt und Verkaufscontrolling sowie Aktivitätencontrolling
- Erfahrung im Umgang mit der Auswertungs- und Berichtserstellung
- Besuch des Seminars "S-Datawarehouse - Grundlagen" (30.300) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG

Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst

HINWEIS(E)

Für das Seminar wird OSPlus-Zugriff auf das hauseigene Flexible Reporting / Berichtsordner des Vertriebscontrollings (mit SEVA-Token!) incl. der erforderliche Rechte für Berichtsabruf und -administration in OSPlus (KURS/S-DWH) benötigt. Alternativ ist die Arbeit im Schulungsinstitut vorgesehen.

Die Seminarinhalte werden am Beispiel von Berichten aus dem Vertriebscontrolling vermittelt.

TERMIN(E)

06.07.2027 – 07.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

820,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn am 1. & 2. Tag jeweils um 09:30 Uhr
Ende am 1. & 2. Tag jeweils um ca. 17:00 Uhr

1. Tag

Einordnung "Flexibles Reporting" in die Anwendungslandschaft der Finanz Informatik

Berichte abrufen

Grundlagen und Anforderungen für die Berichtsverteilung

- Zugriffsberechtigungen
- Berichtsordner-Konzept

Automatische Berichtsverteilung

- Schnappschüsse

2. Tag

Standardberichte individualisieren

Individuelle Berichte erstellen

- Dimensionsbericht anlegen
- Kreuztabellen anlegen
- Matrixbericht anlegen

Bericht testen und freigeben

Anwendungsbeispiele und praktische Übungen

Hinweis: Die Inhalte werden am Beispiel von Berichten aus dem S-Datawarehouse vermittelt. Die Vorgehensweise, Berichte aus dem Aktivitätencontrolling und dem IDV zu erstellen, ist weitgehend identisch, aber nicht Bestandteil dieses Seminars. Da bei S-Datawarehouse-Berichten einige Besonderheiten beachtet werden müssen, gehen einige Inhalte teilweise über die Belange IDV-Berichte hinaus. Darauf wird jeweils während des Seminars hingewiesen. Informationen, wie eigene Datenquellen eingebunden werden können, erhalten Sie im Seminar OSPlus Verkaufscontrolling.

Um die Anwendung Flexibles Controlling zu nutzen, ist der Besuch des Seminars notwendig. Erst dann kann die Anwendung produktiv durch die Finanz Informatik bereitgestellt werden.

31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Vertriebsführung

Vertriebskultur etablieren und Marktmitarbeiter/-innen für den Vertrieb begeistern

Sie kennen das: Sie sind begeistert von einer Vertriebsidee und wollen Ihre Mitarbeiter/-innen davon überzeugen, diese umzusetzen. Widerstand und Ablehnung oder zu geringe Umsetzungsquoten sind leider allzu häufig die traurige Realität. Erarbeiten Sie sich in dieser Veranstaltung Lösungen für den konsequenten "internen Verkauf" von Vertriebszielen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Vertriebssteuerung sowie Vertriebsführungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Teams emotional für den Vertrieb begeistern und welche wichtige Rolle der Vertriebsführungskraft dabei zukommt.
- Sie sind vertraut mit interpersonellen Methoden, Ihre Marktmitarbeiter/-innen von der Notwendigkeit eines Zielsteuerungssystems zu überzeugen.
- Sie kennen Mechanismen von Veränderungsprozessen und Widerständen auf dem Weg hin zu mehr Vertrieb.
- Sie sind in der Lage, die unternehmens- und mitarbeiterbezogenen, vertriebssteuerungsrelevanten Erwartungen authentisch zu kommunizieren.

IHR REFERENT

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)

Diese Veranstaltung ist insbesondere auch für Führungskräfte im Vertrieb zu empfehlen. Das Seminar ist Bestandteil des Fachseminars Vertriebssteuerung.

TERMIN(E)

27.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

17.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was sind die nötigen Rahmenbedingungen für eine gesunde Vertriebskultur?

- Zielsteuerungssysteme: Welche strategischen und motivationalen Vorteile haben sie?
- Rolle der Vertriebssteuerung: Wie schaffe ich das Bewusstsein für Erfordernisse?
- Führungsgrundsätze: Welche wichtige Rolle spielt die Vertriebsführungskraft bei der Umsetzung?
- Selbstmanagement: Wie stelle ich als Führungskraft den nötigen Handlungsspielraum sicher?
- Veränderungsbereitschaft: Wie fördere ich die Vertriebsdenke bei Führungskräften und bei den Marktmitarbeiter/-innen?
- Teamprozesse: Wie kläre ich die Betroffenen inhaltlich und zielbewusst auf?
- Kommunikation: Welche zwischenmenschlichen Grundlagen sind einzuhalten?

Was gilt es bei vertrieblichen Veränderungsprozessen interpersonell zu beachten?

- Train-the-Chef: Wie bereite ich Führungskräfte auf Neues vor?
- Wissen vermitteln: Wie mache ich Betroffene zu Beteiligten?
- Umgang mit Blockaden: Wie überwinde ich Widerstände?
- Analyse der Mitarbeiter/-innen: Wie stelle ich mich auf Befindlichkeiten Einzelner ein?
- Teamstärke: Wie entwickle ich Innovationen mit dem Team gemeinsam?
- Handlungspläne: Wie erarbeite ich notwendige Arbeitsschritte?
- Nachhaltigkeit: Wie überzeuge ich Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen von Zielsystemen?

Wie reagiere ich bei fehlender Akzeptanz?

- Analyse der Gründe im Fall der Nicht-Umsetzung: Was sind die größten Hindernisse?
- Gesprächsführung im Fall der mangelnden Umsetzung: Wie baue ich eine stringente und konsequente Gesprächsführung auf?
- Bedenken überwinden: Wie gewinne ich Kritiker/-innen für notwendige Veränderungsprozesse?



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