Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Zertifikatsprogramme

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Zertifikatsprogramme **3**

53.111 Zertifikatsprogramm Führung - Führungskompetenzen entwickeln und ausbauen 4

53 FÜHRUNG

Zertifikatsprogramme

Zertifikatsprogramms Führung - Führungskompetenzen entwickeln und ausbauen

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

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

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

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

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

HINWEIS(E)

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

TERMIN(E)

10.03.2026 – 08.12.2026 |

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

09.06.2026 – 25.02.2027 |

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

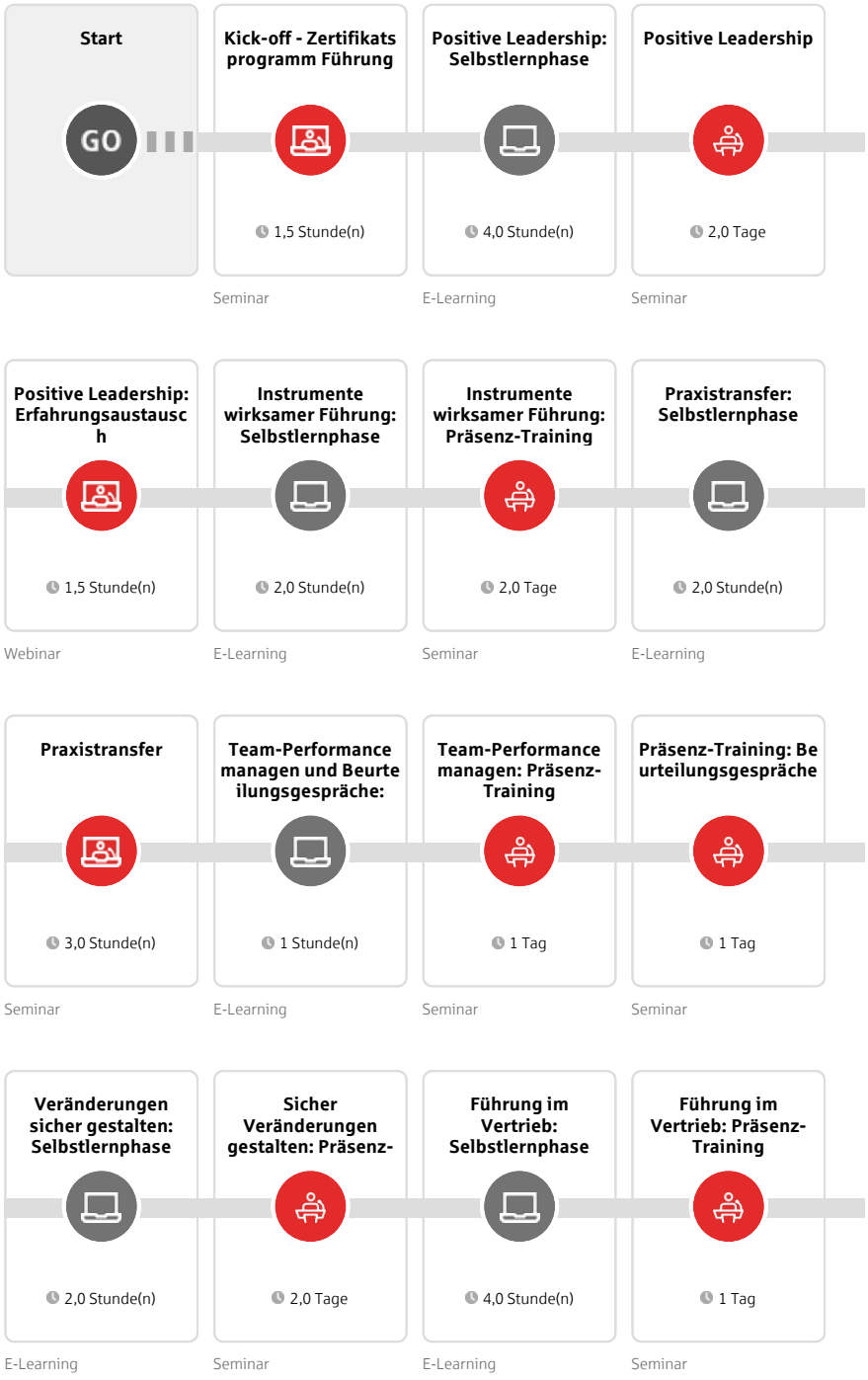
15.09.2026 – 22.04.2027 |

Kick-off (31.08.2026)
Modul 1 (01.09. - 13.10.2026)
Modul 2 (16.09.2026 - 05.04.2027)
Modul 3 (14.12.2026 - 26.01.2027)
Modul 4 (26.01. - 10.03.2027)
Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (11.03. - 20.04.2027)
Zertifzierung (21.04. - 22.04.2027)
E-Learnings (31.08.2026 - 31.12.2027)

09.11.2026 – 15.07.2027 |

Kick-off (12.10.2026)
Modul 1 (12.10.2026 - 15.01.2027)
Modul 2 (10.11.2026 - 21.06.2027)
Modul 3 (15.02. - 15.04.2027)
Modul 4 (15.04. - 11.06.2027)
Modul 5 (nur für

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Führung - Führungskompetenzen entwickeln und ausbauen



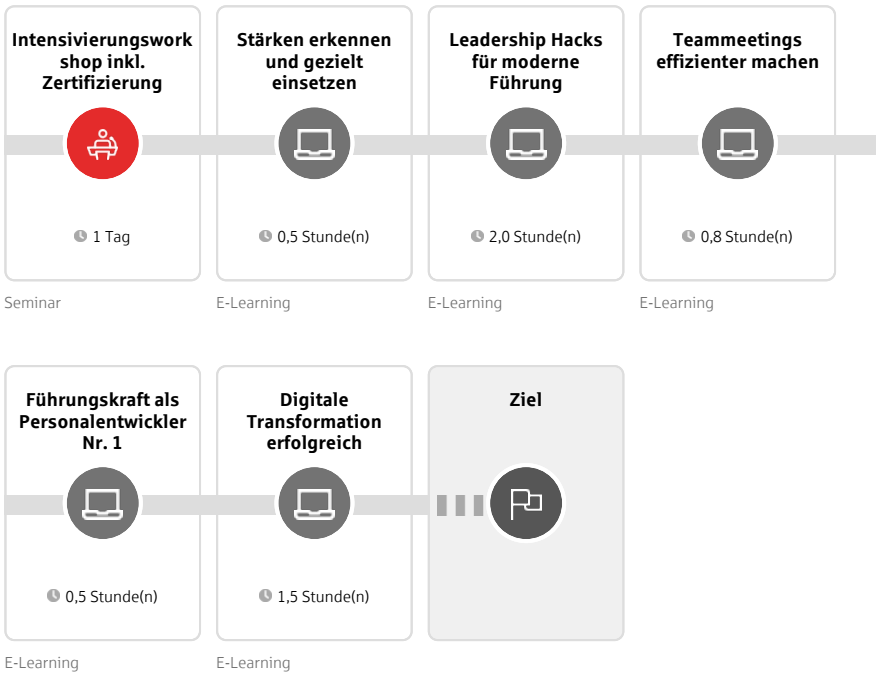
Vertriebsmitarbeiter/-innen) (11.06. - 06.07.2027)
Zertifizierung (14.07. - 15.07.2027)
E-Learnings (12.10.2026 - 31.12.2027)

21.01.2027 – 21.10.2027 |

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

02.03.2027 – 11.11.2027 |

Digitaler Kick-off (17.02.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (17.02. - 09.03.2027)
Modul 1 (Präsenz) (02.03. - 03.03.2027)
Modul 1 (Digital) (21.04.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (10.03. - 28.04.2027)
Modul 2 (Präsenz) (28.04. - 29.04.2027)
Modul 2 (Digital) (18.10.2027)
Selbstlernphase Modul 3 (29.04. - 15.07.2027)
Modul 3 (Präsenz) (15.07. - 16.07.2027)
Selbstlernphase Modul 4 (16.07. -



20.09.2027)
Modul 4 (Präsenz) (20.09. - 21.09.2027)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (21.09. - 09.11.2027)
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (09.11.2027)
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (10.11. - 11.11.2027)

15.06.2027 – 17.02.2028 |

Digitaler Kick-off (04.06.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (04.06. - 15.06.2027)
Modul 1 (Präsenz) (15.06. - 16.06.2027)
Modul 1 (Digital) (14.07.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (14.07. - 08.09.2027)
Modul 2 (Präsenz) (08.09. - 09.09.2027)
Modul 2 (Digital) (17.01.2028)
Selbstlernphase Modul 3 (09.09. - 01.12.2027)
Modul 3 (Präsenz) (01.12. - 02.12.2027)
Selbstlernphase Modul 4 (02.12.2027 - 19.01.2028)
Modul 4 (Präsenz) (19.01. - 20.01.2028)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (20.01. - 15.02.2028)
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (15.02.2028)
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (16.02. - 17.02.2028)

20.09.2027 – 29.06.2028 |

Digitaler Kick-off (02.09.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (02.09. - 21.09.2027)
Modul 1 (Präsenz) (20.09. - 21.09.2027)
Modul 1 (Digital) (20.10.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (22.10. - 16.12.2027)
Modul 2 (Präsenz) (16.12. - 17.12.2027)

Programm/Inhalt

1. Modul: Positive Leadership

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

2. Modul: Instrumente wirksamer Führung anwenden

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

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

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

4. Modul: Veränderungen sicher gestalten

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

5. Modul: Führung im Vertrieb

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

6. Modul: Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung

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

Modul 2 (Digital) (31.05.2028)
Selbstlernphase Modul 3 (17.12. - 27.03.2028)
Modul 3 (Präsenz) (27.03. - 28.03.2028)
Selbstlernphase Modul 4 (28.03. - 15.05.2028)
Modul 4 (Präsenz) (15.05. - 16.05.2028)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (16.05. - 27.06.2028)
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (27.06.2028)
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (28.06. - 29.06.2028)

09.11.2027 – 06.07.2028 |

Digitaler Kick-off (18.10.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (20.10. - 09.11.2027)
Modul 1 (Präsenz) (09.11. - 10.11.2027)
Modul 1 (Digital) (15.12.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (15.12.2027 - 09.02.2028)
Modul 2 (Präsenz) (09.02. - 10.02.2028)
Modul 2 (Digital) (12.06.2028)
Selbstlernphase Modul 3 (10.02. - 08.05.2028)
Modul 3 (Präsenz) (08.05. - 09.05.2028)
Selbstlernphase Modul 4 (09.05. - 22.06.2028)
Modul 4 (Präsenz) (22.06. - 23.06.2028)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (23.06. - 04.07.2028)
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (04.07.2028)
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (Präsenz) (05.07. - 06.07.2028)

DAUER

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

PREIS

3.980,00 € zzgl. 395,00 € für Modul 5

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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



DIE BUSINESS SCHOOL

Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

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

Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Rabea Hesse
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712
bs@ska.nrw



Nathalie Mädje
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757
bs@ska.nrw



Liane Stach
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792
bs@ska.nrw



Laura Freiin von Eerde
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795
bs@ska.nrw



TAGUNGSZENTRUM
HÖRDER BURG

TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

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

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

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

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

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

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Antonia König
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744
antonia.koenig@ska.nrw



Andreas Gaida
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722
andreas.gaida@ska.nrw



MITTELSTANDSCAMPUS NRW

Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

Der MittelstandsCampus NRW, eine Marke der Sparkassenakademie NRW, bietet mittelständischen Unternehmen vielfältige Bildungsangebote und Inhouse-Beratungen für zentrale Themen an, wie zum Beispiel:

· Nachhaltigkeit,
· Digitalisierung und
· Arbeitgeberattraktivität – Führung.

Ein exklusives Kooperationsnetzwerk, beispielsweise mit der Universität Witten/Herdecke oder der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, sichert zusammen mit unserer fundierten Erfahrung die Qualität der hochwertigen sowie einzigartigen Workshops, Bildungsformate und Beratungsleistungen.

Neben unseren digitalen Veranstaltungen begrüßen wir Sie und Ihre Mitarbeiter/-innen zudem in unserem Tagungszentrum Hörder Burg in einem einmaligen Ambiente. Von unserer rund 700 Jahre alten „Burg“ haben Sie einen direkten Blick auf den Phoenix See in Dortmund. Ein Ort, der wie kein anderer für Transformation und Zukunftsfähigkeit steht.

IHR ANSPRECHPARTNER



Christian Overhage
Projektleiter Mittelstandscampus NRW

0231 22240-717
christian.
overhage@mittelstandscampus-
nrw.de

Lern- und Buchungsportal

Informieren Sie sich über unser Bildungsangebot.

Digitale Transformation