Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Trainings: Sparkassen-Finanzkonzept

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Trainings: Sparkassen-Finanzkonzept 3

01.006 SFK meets IAM – Verbindungen schaffen und Vertriebsstärke entfalten 4

01.020 Menschen begeistern und souverän beraten mit dem S-Finanzkonzept 8

01.030 Hybrid beraten - das Private Finanzkonzept effizient nutzen (E-Learning) 12

01.126 Das Private Finanzkonzept - Grundlagen (E-Learning) 14

01.127 Das Private Finanzkonzept souverän anwenden (E-Learning) 16

01.128 14 Microlearnings zum Privaten Finanzkonzept - Tipps und Ideen von Profis aus der Praxis 18

01.131 Das Finanzkonzept erlebbar machen mit einer Reise durch die App Welt 20

01 PRIVATKUNDEN

Trainings: Sparkassen-Finanzkonzept

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

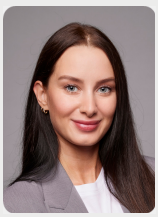
3 Tage
je nach Modul, siehe Programm /Inhalt

PREIS

je nach Modul, siehe Programm /Inhalt

KONTAKT

ANMELDUNG



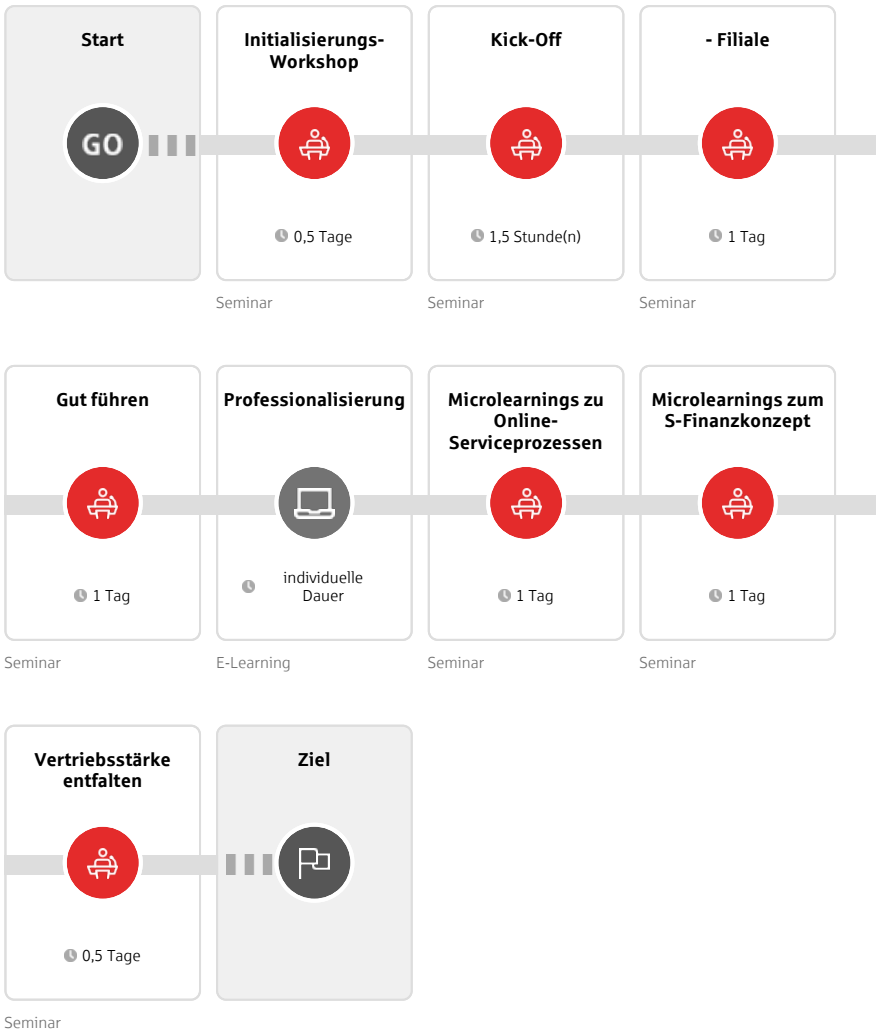
Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

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

Menschen begeistern und souverän beraten mit dem S-Finanzkonzept

Das "Private Finanzkonzept" leben und die Qualität verstetigen, führt zu nachhaltigen Vertriebserfolgen. Wie konkret erfolgt der Einsatz des Tools, um Impulsgeber für Kundinnen und Kunden zu sein? Mit diesem Programm bieten wir genau diesen Praxistransfer. Durch die enge Verzahnung der Module profitieren die Teilnehmerinnen und Teilnehmer von Best-Practice-Ansätzen und können diese sofort im Beratungsalltag nutzen.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater im Privatkundenmarkt, die bereits das private Finanzkonzept in der Praxis einsetzen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten neue Ideen für Ihren Vertriebsalltag von Trainerinnen und Trainern aus der Praxis und profitieren vom Austausch untereinander.
- Sie sind auf zukünftige Anforderungen in der Beratung gut vorbereitet, erkennen die neuen Chancen der hybriden Beratung und setzen diese gewinnbringend ein.
- Sie erfahren, wie aus Begeisterung Qualität wird, können wertschätzend kommunizieren und Finanzthemen emotional besetzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dirk Schrief, Sparkasse Essen
  Leiter Kunden- und Produktmanagement, SK Essen
- Vera Giesing, Sparkasse Westmünsterland
  Abteilungsleiterin Vertriebsmanagement, Sparkasse Westmünsterland
- Marcell Duve

TERMIN(E)

- E-Learning, 60 Minuten:
  22.02.2027 - 02.09.2027
- 6 Online-Seminare, 90 Minuten:
  18.03.2027, 11:00 - 12:30 Uhr
  15.04.2027, 11:00 - 12:30 Uhr
  13.05.2027, 11:00 - 12:30 Uhr
  10.06.2027, 11:00 - 12:30 Uhr
  08.07.2027, 11:00 - 12:30 Uhr
  02.09.2027, 11:00 - 12:30 Uhr

DAUER

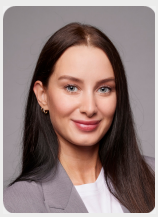
13 Stunden

PREIS

850,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



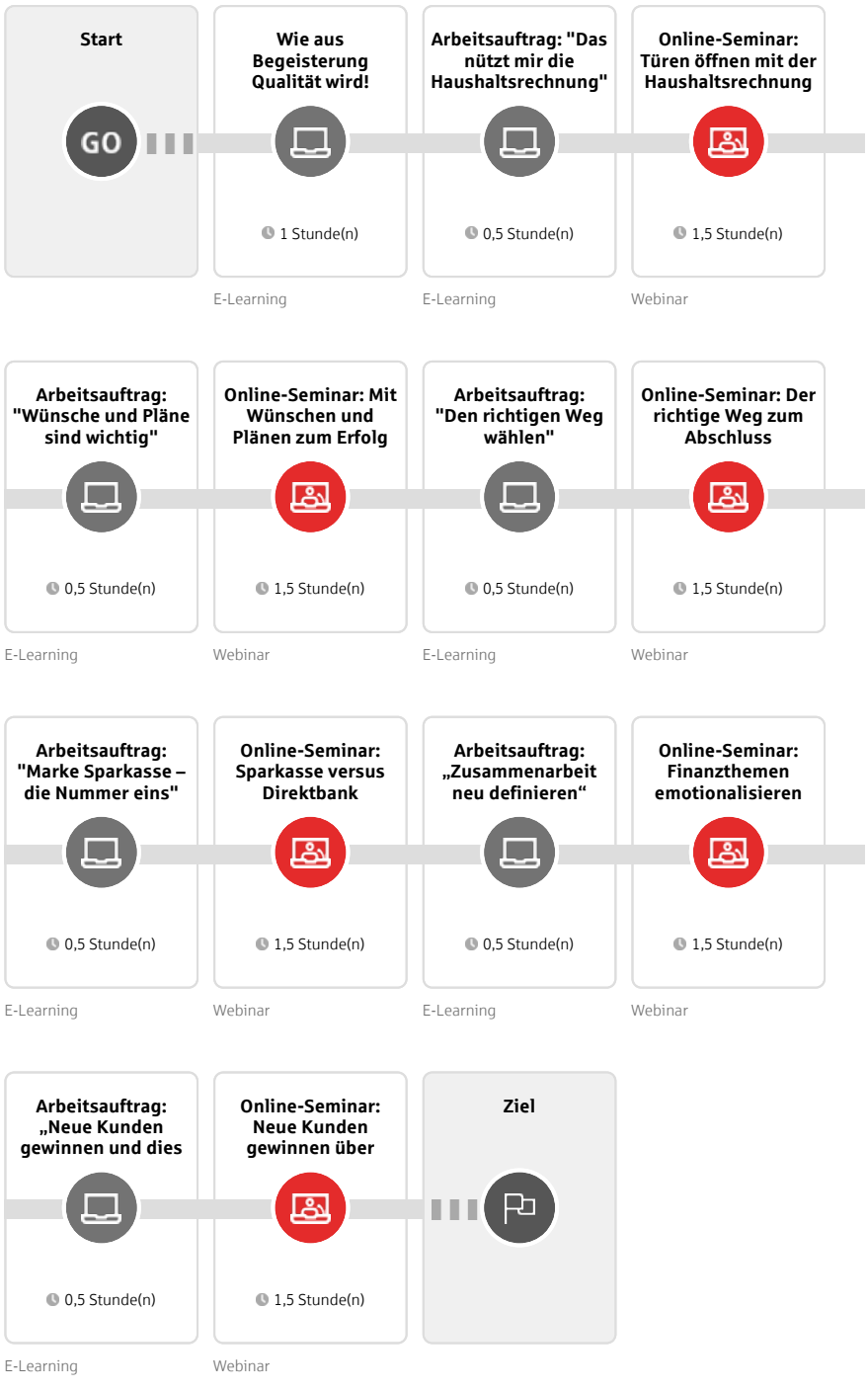
Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



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

Ihre Lernreise: Menschen begeistern und souverän beraten mit dem S-Finanzkonzept



Programm/Inhalt

Modul 1: E-Learning "Wie aus Begeisterung Qualität wird" (60 Min.)

- Mit Blick auf die vier Säulen der Servicequalität Kundinnen und Kunden zu echten Fans machen
- Die entscheidende Rolle spielen die Menschen, die eigene Einstellung und das Finanzkonzept
- Die fünf Stufen, die zur Wertschätzung gegenüber anderen Menschen führen
- Die Wirkung kleiner Aufmerksamkeiten und die "Jammer-Challenge"
- Kommunikation auf verschiedenen Kanälen

Arbeitsauftrag: "Das nützt mir die Haushaltsrechnung"

Modul 2: Online-Seminar "Wie kann die Haushaltsrechnung Türen für mehr Qualität öffnen?" (90 Min.)

- Vertriebliche Chancen der Haushaltsrechnung erkennen und Cross-Selling-Ansätze ableiten
- Sich gegenüber Kundinnen und Kunden selbstbewusster positionieren, auf Fragen kompetent antworten und die einzelnen Positionen der Haushaltsrechnung mit Beispielen untermauern

Arbeitsauftrag: "Dinge, die mir wichtig sind, empfinde ich als preiswert – Wünsche und Pläne"

Modul 3: Online-Seminar "Wie kann ich aus Wünschen und Plänen vertrieblichen Erfolg generieren?" (90 Min.)

- Über den Steckbrief und die Haushaltsrechnung mit der Kundin und dem Kunden in den Dialog kommen und Bedarf wecken
- Wunscherfüller meiner Kundinnen und Kunden werden und Lösungen aufzeigen, um Pläne zu verwirklichen

Arbeitsauftrag: "Den richtigen Weg wählen"

Modul 4: Online-Seminar "Welcher Weg ist der 'richtige' zum Abschluss – von der Fast Lane bis zur umfangreichen Beratung?" (90 Min.)

- Abschlussorientierung steigern durch zielgerichtete Wege
- Orientierung von der Fast Lane bis zum Aussprung geben, je nach Beratungsintensität

Arbeitsauftrag: "Marke Sparkasse – die Nummer eins"

Modul 5: Online-Seminar "Was macht den Unterschied zur Online-Beratung einer Direktbank aus?“ (90 Min.)

- Rolle und Positionierung der Sparkasse in der Finanzwelt – als Teil der Nummer eins selbstbewusst auftreten und Markenvorteile nutzen
- Übersichtsseite des Finanzkonzeptes bietet Orientierung – Beratungsfelder mit den Wünschen und Zielen der Kundinnen und Kunden verbinden und Bedarfe konkretisieren
- Mit der Marke Sparkasse besser sein als Google und einen Mehrwert schaffen

Arbeitsauftrag: „Zusammenarbeit neu definieren - die hybride Beratung“

Modul 6: Online-Seminar "Wie besetze ich Finanzthemen emotional und definiere die Zusammenarbeit neu?" (90 Min.)

- Die Kundin, den Kunden in die Finanzwelt mitnehmen und neugierig machen auf die neuen Möglichkeiten zur Information der Produktwelt bis hin zum eigenständigen Abschluss
- Definition der neuen Rolle des Beratenden - lösen vom reinen Produktexperten oder Produktexpertin hin zum Navigator, Zusammenarbeit gemeinsam mit der Kundin oder dem Kunden neu definieren
- Expertin oder Experte der Emotionen werden und über einen wertschätzenden Dialog einen Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden schaffen

Arbeitsauftrag: „Empfehlungsmanagement leben – Kundinnen und Kunden gewinnen“

Modul 7: Online-Seminar "Wie baue ich ein gutes Empfehlungsmanagement zur Stärkung der Kundenbindung und Gewinnung neuer Kundinnen und Kunden auf?" (90 Min.)

- Bestehende Kundenbeziehungen wiederbeleben und stärken, neue Kundinnen und Kunden gewinnen
- Erwartungshaltungen definieren: Was muss passieren, damit ich etwas weiterempfehle?
- Energie geben und im Dialog mit den Menschen gewinnen, Rolle des Beratenden stärken: Gutes tun und weitersagen

Hybrid beraten - das Private Finanzkonzept effizient nutzen (E-Learning)

Das Private Finanzkonzept wird schrittweise um mediale Prozesse erweitert. Kundenbefragungen zeigen, wie wertvoll die Kombination aus digitalen Kanälen und persönlicher Beratung aus Sicht der Menschen ist. Wichtig ist es nun, dass Kundinnen und Kunden dies bei uns erleben. Der modulare Charakter, die starke Kundenzentrierung und die konsequente Ausrichtung auf die Nutzung aller Kanäle zeichnen das Private Finanzkonzept aus.

ZIELGRUPPE

Vorstand/Vertriebsleitung, Führungskräfte im Privatkundenmarkt, Privatkundenberater/-innen (PK/IK), Vertriebsmanagement, interne Vertriebstrainer-/coaches und weitere Verantwortliche für das private Finanzkonzept

IHR NUTZEN

- Sie erfahren, was die Menschen heute von einem modernen Finanzdienstleister erwarten und wie die neuen Online-Beratungslösungen Sie dabei im stationären Vertrieb unterstützen.
- Sie wissen, wie diese neuen Tools Ihre Beratung ergänzen und einen einzigartigen Mehrwert bieten, um die persönliche Beziehung zu Ihren Kundinnen und Kunden zu stärken.
- Sie erhalten Impulse, wie Sie dies in Ihren vertrieblichen Erfolg ummünzen und für die aktive Ansprache erfolgreich nutzen können.

HINWEIS(E)

Wir bieten verschiedenen Varianten für dieses E-Learning an. Wählen Sie die für Ihr Haus passende Lösung, entsprechend Ihrer individuellen Nutzung der medialen Prozesse

- Altersvorsorge,
- Einkommen sichern und
- Sparen und Anlegen.

Gern berät Sie Birgit Knoll.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Je nach Sparkassengröße (Bilanzvolumen in €) für die unbegrenzte Nutzung in der Sparkasse:

- < 0,75 Mrd.: 400,00 € einmalig
- < 1,50 Mrd.: 800,00 € einmalig
- < 3,00 Mrd.: 1.100,00 € einmalig
- < 5,00 Mrd.: 1.500,00 € einmalig
- > 5,00 Mrd.: 2.000,00 € einmalig

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

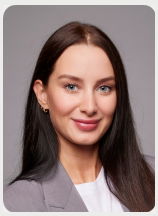
30 Minuten

PREIS

Siehe zusätzliche Preisinformation

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Erwartungen der Kundinnen und Kunden von ihrem Finanzdienstleister

Das neue Sparkassen-Finanzkonzept als die Drehscheibe in der hybriden Beratung

Das E-Learning beinhaltet bis zu drei der medialen Prozesse:

a. **Die mediale Beratung zur Altersvorsorge**
b. **Die mediale Beratung zur Einkommenssicherung**
c. **Die mediale Beratung zu Sparen & Anlegen**

Ereignisse auf der vertrieblichen Startseite und der Merkzettel des Kunden, der Kundin zur Kontaktaufnahme und zum Abschluss nutzen

Neue Möglichkeiten in der hybriden Beratung

Das Private Finanzkonzept - Grundlagen (E-Learning)

Für alle Mitarbeitenden ist ein gemeinsames Verständnis des Sparkassen-Finanzkonzepts als das Instrument für eine lebendige Kundenbeziehung wichtig. Hiermit erhöhen Sie entscheidend die Chancen für eine höhere Kundenzufriedenheit und mehr Vertriebserfolge.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeitende in Sparkassen, die insbesondere in Service- und Vertriebseinheiten starten.

IHR NUTZEN

- Sie wissen um die strategische Bedeutung sowie die Kernbotschaften der Beratungsphilosophie der ganzheitlichen Betreuung mit dem "Privaten Finanzkonzept".
- Sie kennen die Leitlinien der Weiterentwicklung und den modularen Aufbau verbunden mit den flexiblen Einsatzmöglichkeiten.
- Sie verstehen das Finanzkonzept als die Drehscheibe für eine lebendige Kundenbeziehung insbesondere aus Sicht der Kundinnen und Kunden.

HINWEIS(E)

Dieses E-Learning ist Teil von: 81.160 just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende

Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu Pauschalpreisen an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

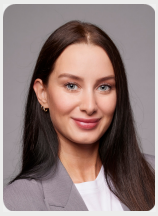
30 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Was erwarten Kundinnen und Kunden von Ihrem Finanzdienstleister?

Welche Beratungsphilosophie und strategische Bedeutung stecken im Kern im "Privaten Finanzkonzept"?

Welche Einsatzmöglichkeiten bietet der modulare Aufbau bei jedem Kundenkontakt im Vertrieb?

Welche Vorteile können Sie für eine hohe Qualität und Kundenorientierung nutzen?

Wie stärken Sie über alle Kanäle Ihre persönliche Beziehung zu Ihren Kundinnen und Kunden?

Das Private Finanzkonzept souverän anwenden (E-Learning)

Für alle Mitarbeitenden, die das "Private Finanzkonzept" anwenden, ist ein gemeinsames Verständnis hierzu als das Instrument für eine lebendige Kundenbeziehung wichtig. Sie erhöhen entscheidend die Chancen für eine höhere Kundenzufriedenheit und mehr Vertriebserfolge, indem die Beraterinnen und Berater sicher im "Privaten Finanzkonzept" navigieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende in Sparkassen, die das "Private Finanzkonzept" im Kundenkontakt anwenden.

IHR NUTZEN

- Sie können flexibel Ihre persönliche Strategie in jedem Gespräch neu gestalten und navigieren im "Privaten Finanzkonzept" souverän zum Produktabschluss.
- Sie wissen, welche Empfehlungen Sie für Ihre Kundinnen und Kunden auch auf den Detailseiten im Rahmen der ganzheitlichen Betreuung bereithalten.
- Sie wissen, wie Sie Ihr Qualitätsversprechen an Ihre Kundinnen und Kunden erneuern und Ihre Möglichkeiten mit den Online-Tools der medialen Beratung erweitern.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zum Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

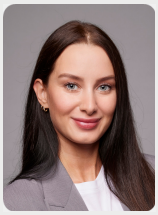
30 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Die Übersichtsseite: Informationen für die Beratung und als umfassende Basis der Geschäftsbeziehung vertrieblich nutzen

Drei mögliche Gesprächsstrategien, die die Variabilität des "Privaten Finanzkonzepts" zeigen:

- Karla Leipert benötigt eine Kreditkarte für den nächsten Urlaub.
- Eva Haselmann hat einen Finanzierungswunsch für neue Möbel.
- Roland Braun möchte monatlich in Wertpapiere investieren.

Die Zusammenarbeit mit Kundinnen und Kunden interaktiv über alle Kanäle neu gestalten

14 Microlearnings zum Privaten Finanzkonzept - Tipps und Ideen von Profis aus der Praxis

Sie lernen flexibel in kleinen Einheiten gemeinsam mit Ihrem Team oder alleine. Auf konkrete Fragen erhalten Sie praxisnahes Wissen von Profis aus Sparkassen. Inhalte haben immer einen klaren Vertriebsfokus, sind sofort greifbar und anwendbar. Sie verbessern damit nachhaltig Ihre Beratungsqualität und Kundenzufriedenheit. Darüber hinaus steigern Sie Ihre Motivation und Effizienz in der Praxis.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitenden, die das "Private Finanzkonzept" in der Beratung einsetzen.

IHR NUTZEN

- Sie erhalten zu einer konkreten Frage innerhalb von 5 Minuten wertvolle Tipps und Ideen von Profis aus Sparkassen, ergänzt um konkrete Beispiele, Formulierungen und Fakten.
- Sie können diese Impulse im Kundengespräch in eigene neue Ideen umsetzen und für eine professionelle Gesprächsführung im "Privaten Finanzkonzept" nutzen.
- Sie erfahren, wie Sie sich in der Praxis gemeinsam mit Ihrem Team verbessern und inspirieren lassen für neue erfolgreiche Wege.

HINWEIS(E)

Wir empfehlen Ihnen, den Einsatz der 14 Microlearnings in Ihrem Haus kommunikativ zu begleiten und unterstützen Sie gerne bei der Wahl der zu Ihrem Haus passenden flexiblen Einsatzmöglichkeiten. Diese sind:

- Die Beratenden nutzen in der Gesprächsvorbereitung gezielt eine Lernkarte und erhalten in 5 Minuten Impulse, um neue Ideen für den nächsten Kundenkontakt zu entwickeln.
- Teams aus Ihren Vertriebseinheiten greifen Themen aus den Microlearnings auf, kreieren eigene Strategien, verproben diese und verfeinern sie im gemeinsamen Austausch.
- Ihre Führungskräfte nutzen diese Lerneinheiten für den Austausch im Team und fördern damit den erfolgreichen Einsatz des "Privaten Finanzkonzepts" nachhaltig.
- Sie kombinieren diese Microlearnings mit Vertriebstrainings in Ihrem Haus, um die Vorbereitung auf das Training und den Transfer in die Praxis zu unterstützen.

Einen kurzen Einblick gewinnen Sie hier.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

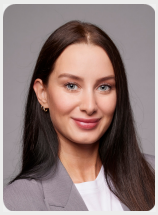
60 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden.

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Jedes Microlearning gibt Antworten auf eine Frage:

Einstieg und Übersichtsseite

- Wie erhältst Du leicht die Einwilligung von Deinen Kundinnen und Kunden?
- Welche vertrieblichen Chancen kannst Du wie auf der Übersichtsseite nutzen?
- Welche wertvollen Hinweise stecken für Dich in den offenen Themen?

Konto & Karten und Kredite & Konsum

- Wie eröffnest Du ein Girokonto mit dem Finanzkonzept und machst mehr daraus?
- Mehr als nur ein Konto: Welche Upselling-Chancen bietet Dir das Girokonto?
- Welche Cross-Selling-Chancen bietet Dir die Detailseite Konto & Karten?
- Wie weckst Du den Kreditbedarf und nutzt dabei die Haushaltsrechnung?

Absicherung und Altersvorsorge

- Wie weckst Du erfolgreich den Bedarf für den Schutz vor persönlichen Risiken?
- Wie gewinnst Du Deine Kundinnen und Kunden für den Versicherungscheck?
- Wie steigst Du leicht und elegant in das Thema Altersvorsorge ein?
- Wie schließt Du schnell einen Teil der finanziellen Lücke im Alter?

Sparen & Anlegen und Schenken & Vererben

- Wie weckst Du erfolgreich das Interesse am monatlichen Sparen in Wertpapiere?
- Wie weckst Du bei Kundinnen und Kunden die Neugier auf eine sinnvolle Vermögensstruktur?
- Wie kannst Du charmant in das Thema "Schenken & Vererben" einsteigen?

Das Finanzkonzept erlebbar machen mit einer Reise durch die App Welt

Wir präsentieren Ihnen das Finanzkonzept kurz und knackig einmal ganz anders. Mit einer Reise durch die App-Welt. Mit Spaß und coolen Links vermitteln wir Ihnen die digitale Kompetenz. Weil's um mehr als Geld geht. Wir begeistern Menschen mit guten Ideen!

ZIELGRUPPE

Alle Beraterinnen und Berater, die ein Finanzkonzeptgespräch führen

IHR NUTZEN

- Sie kennen Vertriebsimpulse zu S-Trust und zur Astro-Sparkasse.
- Sie wissen, welche Links und Dokumente zwingend für Ihre Kundinnen und Kunden in das elektronische Postfach gehören.
- Sie sind in der Lage, Ihre eigene Reise mit dem Finanzkonzept fortzusetzen.

IHR REFERENT

Thorsten Meier, Sparkassenakademie-NRW

HINWEIS(E)

Wir nehmen die Startseite Finanzkonzept und verknüpfen die einzelnen Beratungsfelder mit den digitalen Möglichkeiten aus der App-Welt.

Beispiel: Wie kann ich, kreativ und mal anders, das Feld Konto & Karten mit der App-Sparkasse verknüpfen? Wir setzen den Impuls beispielhaft über das Finanztier der Astro-Sparkasse.

Zweites Beispiel: Wie kann ich die Mehr-Wetter App der Provinzial sinnvoll mit dem Feld Lebensrisiken verbinden?

Im Rahmen des Präsenztrainings werden die vermittelten Impulse direkt angewandt und trainiert.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

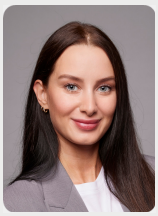
40 Minuten

PREIS

45,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Steckbrief der Kundinnen und Kunden
Finanztier
Haushaltsrechnung
App-Sparkasse
Kredite & Konsum
S-Trust (elektronisches Postfach)
Renteninformation, Altersvorsorge
Testament
Vorsorgevollmacht
Konto & Karten
In-Game Rechner
Kultur-Pass
Co2 - Nachhaltigkeit
Astro-Sparkasse
S-Versicherungsmanager, S-Invest-App
bAV-Rechner
Mehr-Wetter App
Youtube-Links
Naturgefahrencheck
Pflegereport
Lebensrisiken
Internetfiliale
Mediathek
Whatsapp
Linda Chat



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