Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Trainings: Beratung und Vertrieb

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Trainings: Beratung und Vertrieb **3**

03.248 Behavioral Finance: die Psychologie der Anlageentscheidung - Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit 4

03.260 Der Beratungsprozess im Private Banking - das Strategiegespräch sicher und kompetent führen 6

03.271 Der Unternehmer als Private Banking Kunde 8

03.291 Unternehmerkundenberatung - effiziente Datenaufnahme und Aggregation in der 360-Grad-Beratung 10

03.292 Unternehmerkundenberatung - nutzenorientierte Analyse und Visualisierung in den Themenplänen 12

03.293 Unternehmerkundenberatung - effiziente Umsetzung und Ertragsausschöpfung in der ganzheitlichen Beratung 14

03.294 Unternehmerkundenberatung - Fallstudien-Workshop zum Vertrieb im Private-Banking-Unternehmerkunden 16

03.290 Unternehmerkundenberatung 18

03 PRIVATE BANKING

Trainings: Beratung und Vertrieb

Behavioral Finance: die Psychologie der Anlageentscheidung - Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit

Gerade jetzt in Zeiten unsicherer Märkte spielt die Psychologie bei Anlageentscheidungen eine große Rolle. Sie wollen wissen, womit sich Behavioral Finance beschäftigt? Sie möchten Ihre Kundinnen und Kunden verstehen und deren Entscheidungsverhalten im Rahmen von Anlagepräferenzen kennen? Mit diesen Erkenntnissen können Sie Ihren Kundinnen und Kunden zu ökonomisch besseren Entscheidungen verhelfen und damit Kundengespräche effektiver führen.

ZIELGRUPPE

Individualkundenberater/-innen, Berater/-innen im Private Banking und zertifizierte Financial Consultants

IHR NUTZEN

- Sie kennen typische Verhaltensmuster Ihrer Kundinnen und Kunden bei Anlageentscheidungen.
- Sie sind in der Lage, mit Handlungspanik und subjektivem Kränkungsempfinden auf Kundenseite umzugehen und diese Erkenntnisse in der Praxis zu nutzen.
- Sie können aus den zehn wichtigsten Entscheidungsfallen Anlageempfehlungen für Kundinnen und Kunden ableiten.

IHR REFERENT

Gisbert Straden, training at work lake of constance

Lehrbeauftragter an der Hochschule für Management BSP Businessschool Berlin Potsdam mit langjährigen Erfahrungen in der Private-Banking-Beratung.

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

TERMIN(E)

01.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

485,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Definition und Einführung ins Forschungsgebiet Behavioral Finance

Psychologie des Anlageverhaltens

Typische Entscheidungsfallen für Anlegerinnen und Anleger

Die zehn wichtigsten Entscheidungsfallen identifizieren und nutzen

Ableiten von Anlageempfehlungen aus den wichtigsten Fallen

Hinweise zur Anlageentscheidung

Anlegerverhalten in Krisenzeiten

Emotionaler Verlauf von Krisen

Umgang mit subjektiven Kränkungserscheinungen im Kundengespräch

Der Beratungsprozess im Private Banking - das Strategiegespräch sicher und kompetent führen

Der Beratungsprozess Private Banking entwickelt sich weiter. Mit einer professionellen und erfolgreichen Vernetzung im Sinne der „360-Grad-Beratung“ dient das Strategiegespräch der Identifizierung von Kundenzielen und Kernhandlungsfeldern. Damit verkörpert es den optimalen Einstieg in die Beratung.
Informieren Sie sich hier auch über Aktuelles aus dem DSGV-Projekt Private Banking.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Private Banking; (Zertifizierte) Financial Consultants

IHR NUTZEN

- Sie können Beratungsgespräche im Rahmen des Beratungsprozesses Private Banking kompetent und sicher führen.
- Sie sind in der Lage, komplexe Kundensituationen im Private Banking unter dem Aspekt der Kernberatungsthemen ganzheitlich zu betrachten.
- Sie können individuelle Anknüpfungspunkte für zielführende Vertiefungsgespräche in den Leistungsfeldern aufgreifen.

IHR REFERENT

Ernst Biedermann, eb training-consulting

Estate Planner (GeNe-Institut), Bankbetriebswirt (IHK), Innovationsmanager (IHK), Versicherungsfachmann (BVW), Fach- und Vertriebstrainer

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.
Es kann auch inhouse in Ihrer Sparkasse durchgeführt werden.

TERMIN(E)

16.02.2027 – 17.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

850,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Den Beratungsprozess kennenlernen und verinnerlichen

Bedarf und Motive der Private-Banking-Kundschaft analysieren und vertiefen

Positionierung der Private-Banking-Beraterin bzw. des Private-Banking-Beraters

Das Leistungsversprechen als Basis für die Zusammenarbeit

Das Strategiegespräch - Aufbau, Anwendung und Ziele

Professionelle Gesprächsvorbereitung mit unterschiedlichen Methoden

Bedarfs- und kundenorientierte Gesprächsführung mit dem Strategiegespräch in OSPlus_neo

Das Gesprächsprotokoll - Aufbau, Anwendung und Ziele

Erhebung der Kernberatungsfelder: nach dem Strategiegespräch ist vor dem Vertiefungsgespräch

Ausblick auf Veränderungen aus dem DSGV-Projekt Private Banking

Der Unternehmer als Private Banking Kunde

Ausgewählte Spezialthemen bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an:
Wenn der Unternehmer mit seinem Privatvermögen im Private Banking betreut wird, ergeben sich häufig andere Beratungsbedürfnisse und Schwerpunkte als bei den klassischen Privatkunden. Der Unternehmer als Private Banking Kunde steht in diesem Seminar im Fokus. Die Veranstaltung findet in Hannover statt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Bereich Private Banking und zertifizierte Financial Consultants

IHR NUTZEN

- Sie lernen die spezifischen Beratungsbedürfnisse kennen, wenn der Unternehmer mit seinem Privatvermögen im Private Banking betreut wird.
- Sie vertiefen Beratungsansätze anhand von Fallbeispielen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Claudia Piepenbrink, Sparkasse Osnabrück

HINWEIS(E)

Das Seminar ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover stattfinden. Bitte melden Sie direkt über deren Buchungsportal (Webcode SM1310) online an. Zur Anmeldung: https://portal.svn.de

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)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

- **Die Sprache des Unternehmers sprechen**
- **Welche Unterlagen sollen zwingend in die Beratung mit einbezogen werden?**
- **Einkommensteuerliche Aspekte unter Berücksichtigung von Rechtsformen, Betriebsaufspaltungen usw.**
- **Kapitalanlagen im Betriebsvermögen vs. Privatvermögen**
- **Liquiditätsversorgung im Ruhestand**
- **Unternehmensnachfolgeplanung aus dem Blickwinkel der eigenen Absicherung im Ruhestand**
- **Notfallkoffer**

Unternehmerkundenberatung - effiziente Datenaufnahme und Aggregation in der 360-Grad-Beratung

Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertrieblich wirksam zur ersten Ansprechperson auf der Firmen- und Privatseite. Der erste Praxisworkshop legt den *Schwerpunkt auf Datenaufnahme und Aggregation*.

ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die notwendigen Schritte, um die Daten der Kundin/des Kunden ertragsorientiert zu verarbeiten.
- Sie sind in der Lage, die zentralen Lebensziele der Kundin/des Kunden detailliert zu erarbeiten.
- Sie können auf Gesamtvermögensebene transparent und kundenzentriert visualisieren, um komplexe Kundensysteme in der Beratung transparent und nachvollziehbar zu machen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH
  Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)
- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting
  Training. Consulting. Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Modul der Seminarreihe 03.290. Bitte buchen Sie unter der Angebotsnummer 03.290.

Dieser Praxisworkshop ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant bzw. CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und andere FPSB-Zertifikatsträger/-innen (voraussichtlich mit 19,5 CPD-Credits).

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

3 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Aufstellung des Kundensystems Familie - Vermögen - Ziele und Darstellung der Gesamtzusammenhänge

Beratungs- und ertragsorientierte Verarbeitung der Daten der Kundin/des Kunden

Detaillierte, vertriebswirksame Erarbeitung der Lebensziele der Kundin/des Kunden

Transparente und kundenzentrierte Visualisierung der Zusammenhänge als Grundlage der strategischen Begleitung

Wir empfehlen, 19,5 CPD-Credits anzurechnen:
5 CPDs | 1.3a - Basiskonzeption des Financial Planning | Konzept
8 CPDs | 1.3b - Basiskonzeption des Financial Planning | Methodik
2 CPDs | 1.4c - Strategische Ausrichtungen von Financial Planning | Konzeptionelle Aspekte
4,5 CPDs | 1.6a - Marketing und Kommunikation

Unternehmerkundenberatung - nutzenorientierte Analyse und Visualisierung in den Themenplänen

Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertrieblich wirksam zur ersten Ansprechperson für Unternehmerfamilien. Der zweite Praxisworkshop legt den *Schwerpunkt auf Analyse und Visualisierung in den Themenplänen*.

ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie können komplexe Vermögen mit Blick auf die Gesamtvermögensebene der Familie und deren Ziele analysieren und priorisieren.
- Sie sind in der Lage, systematisch und praxisorientiert mit vertieftem Expertenwissen in den Themenplänen auf Augenhöhe zu beraten.
- Sie nutzen effiziente Beratungsprozesse und kennen methodische Werkzeuge, um komplexe Kundensysteme zu visualisieren.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH
  Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)
- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting
  Training. Consulting. Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Modul der Seminarreihe 03.290. Bitte buchen Sie unter der Angebotsnummer 03.290.

Dieser Praxisworkshop ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant bzw. CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und andere FPSB-Zertifikatsträger/-innen.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

3 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Standardisierte und effiziente Analyse von Vermögen, Familie und Zielen sowie Implikationen für Gestaltungsbedarf

Analyse des Gesamtsystems zur Identifikation und Priorisierung von Beratungsbedarf und Nutzenmaximierung

Praxiswerkzeuge, Prozess- und Methodenkompetenz

Unternehmerkundenberatung - effiziente Umsetzung und Ertragsausschöpfung in der ganzheitlichen Beratung

Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertrieblich wirksam zur ersten Ansprechperson auf der Firmen- und Privatseite. Der dritte Praxisworkshop legt den *Schwerpunkt auf Umsetzung und Ertragsausschöpfung*.

ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie können komplexe Vermögensrisiken auf Gesamtvermögensebene erkennen, analysieren und priorisieren, damit das Vermögen der Kundschaft sowie zukünftige Erträge geschützt sind.
- Sie sind in der Lage, systematisch und praxisorientiert sichtbar und messbar die Brücke von der Beratung zum Ertrag zu schlagen.
- Sie heben ungenutzte Potenziale insbesondere in den Beratungsthemen Unternehmens- und Vermögensnachfolge, Vermögensstrukturierung und Vermögenssteuerung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH
  Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)
- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting
  Training. Consulting. Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Modul der Seminarreihe 03.290. Bitte buchen Sie unter der Angebotsnummer 03.290.

Dieser Praxisworkshop ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant bzw. CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und andere FPSB-Zertifikatsträger/-innen.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

3 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Koordination und Priorisierung von Beratungsmaßnahmen mit internen und externen Expertinnen und Experten sowie ertragsorientierte Transaktionsumsetzungen

Einbindung in die DSGV-Konzepte PB/FK/UK

Sichtbare und messbare Anwendung der Inhalte im realen Kundengeschäft

Brücke von der Beratung zum Ertrag

Unternehmerkundenberatung - Fallstudien-Workshop zum Vertrieb im Private-Banking-Unternehmerkunden

Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertrieblich wirksam zur ersten Ansprechperson für Unternehmerfamilien - sowohl auf der Firmen- als auch auf der Privatseite. Der vierte und abschließende Praxisworkshop legt den *Schwerpunkt auf vertriebliche Verstetigung und Praxisanwendung.*

ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie nutzen effiziente Beratungsprozesse aus den Verbandsempfehlungen (PB 2.0), um diese in anonymisierten Echt-Kundenfällen anzuwenden.
- Sie sind in der Lage, Unternehmerkundinnen und -kunden und deren Familie systematisch und praxisorientiert auf Augenhöhe zu begleiten.
- Sie heben ungenutzte Potenziale bei Bestands- und Neukundschaft.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH
  Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)
- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting
  Training. Consulting. Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Modul der Seminarreihe 03.290. Bitte buchen Sie unter der Angebotsnummer 03.290.

Dieser Praxisworkshop ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant bzw. CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und andere FPSB-Zertifikatsträger/-innen.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

3 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Rolle und Positionierung bei Unternehmerkundinnen und -kunden

Effiziente Begleitung und Kommunikation

Segmentierung und Akquisition im Bestand und bei Neukundinnen und -kunden

Anwendung des PB 2.0 an anonymisierten Echt-Kundenfällen

Unternehmerkundenberatung

Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertrieblich wirksam zur ersten Ansprechperson auf der Firmen- und Privatseite.

ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, die zentralen Lebensziele der Kundin/des Kunden detailliert zu erarbeiten.
- Sie können komplexe Vermögensrisiken auf Gesamtvermögensebene erkennen, analysieren und priorisieren, damit das Vermögen der Kundschaft sowie zukünftige Erträge geschützt sind.
- Sie nutzen effiziente Beratungsprozesse und kennen methodische Werkzeuge, um systematisch und praxisorientiert sichtbar und messbar die Brücke von der Beratung zum Ertrag zu schlagen.
- Sie heben ungenutzte Potenziale insbesondere in den Beratungsthemen Unternehmens- und Vermögensnachfolge, Vermögensstrukturierung und Vermögenssteuerung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting
  Training. Consulting. Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management
- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH
  Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)

HINWEIS(E)

Die Seminarreihe besteht aus vier Modulen. Detaillierte Informationen zu den jeweiligen Modulen finden Sie hier:

TERMIN(E)

02.11.2026 – 24.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

Modul 1 (02.11. - 04.11.2026)
Modul 2 (02.12. - 04.12.2026)
Modul 3 (18.01. - 20.01.2027)
Modul 4 (22.02. - 24.02.2027)

15.03.2027 – 23.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

Modul 1 (15.03. - 17.03.2027)
Modul 2 (21.04. - 23.04.2027)
Modul 3 (24.05. - 26.05.2027)
Modul 4 (21.06. - 23.06.2027)

04.10.2027 – 19.01.2028 |
Sparkassenakademie NRW

Modul 1 (04.10. - 06.10.2027)
Modul 2 (08.11. - 10.11.2027)
Modul 3 (06.12. - 08.12.2027)
Modul 4 (17.01. - 19.01.2028)

DAUER

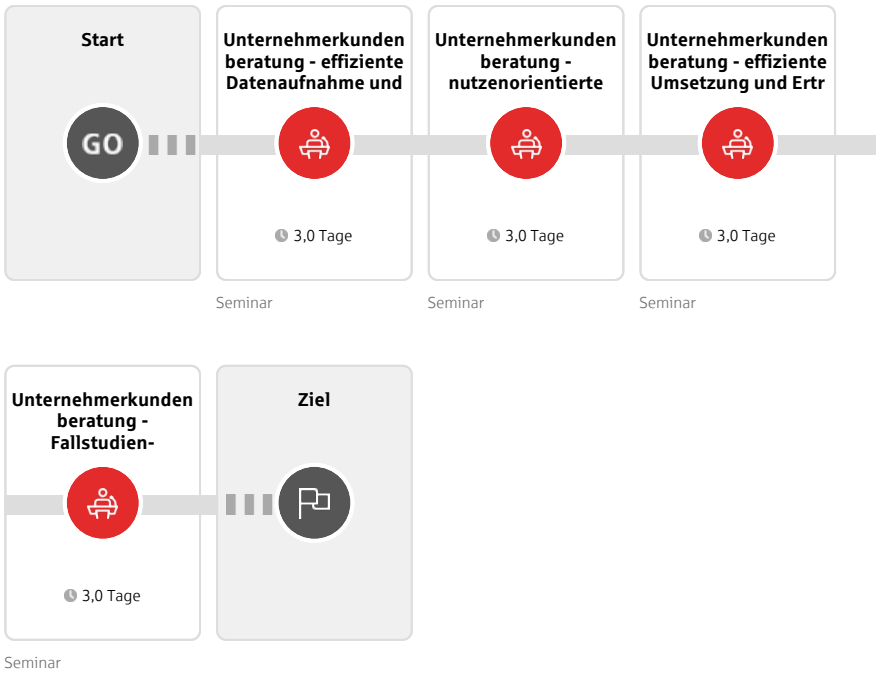
12 Tage

PREIS

4.100,00 €

- Unternehmerkundenberatung - effiziente Datenaufnahme und Aggregation in der 360-Grad-Beratung (03.291)
- Unternehmerkundenberatung - nutzenorientierte Analyse und Visualisierung in den Themenplänen (03.292)
- Unternehmerkundenberatung - effiziente Umsetzung und Ertragsausschöpfung in der ganzheitlichen Beratung (03.293)
- Unternehmerkundenberatung - Fallstudien-Workshop zum Vertrieb im Private-Banking-Unternehmerkunden (03.294)

Ihre Lernreise: Unternehmerkundenberatung



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
Aufstellung des Kundensystems Familie - Vermögen - Ziele und Darstellung der Gesamtzusammenhänge
Beratungs- und ertragsorientierte Verarbeitung der Daten der Kundin/des Kunden
Detaillierte, vertriebswirksame Erarbeitung der Lebensziele der Kundin/des Kunden
Transparente und kundenzentrierte Visualisierung der Zusammenhänge als Grundlage der strategischen Begleitung

Modul 2
Standardisierte und effiziente Analyse von Vermögen, Familie und Zielen sowie Implikationen für Gestaltungsbedarf
Analyse des Gesamtsystems zur Identifikation und Priorisierung von Beratungsbedarf und Nutzenmaximierung
Praxiswerkzeuge, Prozess- und Methodenkompetenz

Modul 3
Koordination und Priorisierung von Beratungsmaßnahmen mit internen und externen Expertinnen und Experten sowie ertragsorientierte Transaktionsumsetzungen
Einbindung in die DSGV-Konzepte PB/FK/UK
Sichtbare und messbare Anwendung der Inhalte im realen Kundengeschäft
Brücke von der Beratung zum Ertrag

Modul 4
Rolle und Positionierung bei Unternehmerkundinnen und -kunden
Effiziente Begleitung und Kommunikation
Segmentierung und Akquisition im Bestand und bei Neukundinnen und -kunden
Anwendung des PB 2.0 an anonymisierten Echt-Kundenfällen



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