



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2026

Trainer- und Dozentenqualifizierung

INHALTSVERZEICHNIS	SEITE
Trainer- und Dozentenqualifizierung	3
33.020 Forum für Training und Coaching: Werte erleben und Innovationen nutzen	4
33.021 Netzwerktreffen - Profis im Training (online)	7
33.910 Graphic Recording - Praxistransfer gestalten und optimieren (online oder in Präsenz)	8
33.920 Ausbildung zum/zur Vertriebsbegleiter/-in	10
33.930 Ausbildung zum Teamtrainer / zur Teamtrainerin (25% digital und Präsenz)	13
33.810 Basiskurs: Train the Trainer	16
33.944 Workshop für Trainer/-innen und Vertriebsbegleiter/-innen: Agilität im Vertrieb	20
33.945 Coaching mit der ACT-Matrix	22
33.946 Wirkungsvolle Mikro-Trainings gestalten	24
33.949 Flipcharts mit Wow-Effekt: So beeindrucken Sie Ihre Teilnehmenden nachhaltig	26
33.948 Psychologische Sicherheit als Schlüsselfaktor für erfolgreiche Teams	28
33.947 Agile Game Day - Agiles Mindset praxisnah erleben	29
33.950 GenBridge - Brücken bauen zwischen den Generationen	30
33.952 Komplexität meistern - Innovative Methoden für Trainer/-innen zur Steigerung der Handlungskompetenz	32
33.200 Dozentenforum	34



33 PERSONAL

Trainer- und Dozentenqualifizierung

Forum für Training und Coaching: Werte erleben und Innovationen nutzen

Dieses Forum bietet Ihnen einerseits vielfältige aktuelle Impulse in den Bereichen Training und Coaching und andererseits die optimale Plattform für den praxisorientierten Austausch. Dabei werden aus der Praxis für die Praxis methodische und didaktische Umsetzungshilfen aufgezeigt als auch Möglichkeiten, die Nachhaltigkeit vor Ort zu steigern.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Ausbilder/-innen, Dozentinnen und Dozenten, Referentinnen und Referenten, Coachinnen und Coaches und Vertriebsbegleiter/-innen.

IHR NUTZEN

- Sie sind über aktuelle Entwicklungen, Themen und Trends rund um Training und Coaching informiert und profitieren von Fach- und Praxiswissen.
- Sie erweitern und vertiefen Ihren Methodenkoffer für Trainings und Coachings.
- Sie sind vertraut mit Best-Practise-Ansätzen und Impulsen für die Umsetzung von aktuellen Trainingsthemen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Programm

HINWEIS(E)

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis vier Wochen vor der Tagung haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim [Hotel](#), wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „Nr. 91Z“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen“. Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Forum für Training und Coaching - Gruppenkennung Nr. 91Z". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter [Tagungszentrum](#).



TERMIN(E)

07.05.2026 – 08.05.2026
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund



DAUER

2 Tage



PREIS

745,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

PROGRAMM/INHALT

1. Tag

09:00 - 09:30 Uhr	Come-together
09:30 - 10:00 Uhr	Begrüßung und erster Austausch Anette Heuer, Sparkassenakademie NRW
10:00 - 10:30 Uhr	Künstliche Intelligenz – wo stehen wir heute? Kai Heddergott, Heddergott Kommunikationsberatung
10:30 - 11:00 Uhr	Kaffeepause
11:00 – 12:30 Uhr	Erfahrungen aus der Praxis: Training und Coaching GenZ <ul style="list-style-type: none">• Erfolgsscoaching für Jungangestellte im Vertrieb - Die Gen Z sucht Sinn, Werte und Entwicklung – und genau hier setzt das Erfolgsscoaching an. Hendrik Menzefricke-Koitz, Sparkasse Gütersloh-Rietberg-Versmold• Gen Z meets Sparkasse Dortmund - Einblick in Konzept, Resonanz und Inhalte unseres Trainings - Ein Blick auf die Zusammenarbeit in Ausbildung, Führung und Kundenberatung Sarah Kuckel und Aileen Seidel, Sparkasse Dortmund
	Erfahrungen aus der Praxis: r u d i Immobilie
	<ul style="list-style-type: none">• r u d i Immobilie neu gedacht! - Bedeutung des Cockpits für die Kundenberatung - Impulse und Hinweise für Training und Coaching Mandy Hering, Sparkassenakademie NRW• Erste r u d i - Erfahrungen in der Sparkasse UnnaKamen Christian Eickmann, Sparkasse UnnaKamen
12:30 - 13:30 Uhr	Mittagspause

13:30 - 15:30 Uhr

Workshoprunde 1

- **Arbeitgebermarke Sparkasse – Werte in Trainings und Coachings erlebbar machen**
Mandy Hering, Sparkassenakademie NRW
- **Künstliche Intelligenz als Co-Trainer/-in**
Kai Heddergott, Heddergott
Kommunikationsberatung
- **Positive Psychologie als Vertriebsturbo**
Lea Berg, Gizem Sabanci und Christina
Lempart, Sparkassenakademie NRW
- **Den S-Cape-Room erleben**
Julia Meyer-Soltau, Stefan Bunte

15:30 - 15:55 Uhr

Kaffeepause

16:00 - 18:00 Uhr

Workshoprunde 2

ab 19:00 Uhr

Ausklang 1. Tag und Abendveranstaltung

2. Tag

09:00 - 11:00 Uhr

Workshoprunde 3

11:00 - 11:30 Uhr

Kaffeepause

11:30 - 13:30 Uhr

Workshoprunde 4

13:30 - 14:15 Uhr

Mittagspause

14:15 - 16:15 Uhr

Facilitape - Tape wirkungsvoll einsetzen

Matthias Lenssen, Facilitape

16:15 - 16:30 Uhr

Abschluss und Ausblick

Netzwerktreffen - Profis im Training (online)

Inspiration. Austausch. Voneinander Lernen. Getreu dem Motto „Wissen wächst, wenn man es teilt“ vernetzen Sie sich im vierteljährlichem Rhythmus mit weiteren Trainer/-innen und tauschen sich zu aktuellen Trainingsthemen aus. Was bewegt Sie? Wo gibt es bereits innovative Lösungen innerhalb der Sparkassen, von denen Sie untereinander profitieren können?

ZIELGRUPPE

Haupt- oder nebenamtliche Trainer/-innen und Dozent/-innen

IHR NUTZEN

- Sie tauchen gemeinsam mit anderen Trainer/-innen und Dozent/-innen in einen intensiven Praxisaustausch ein.
- Sie diskutieren aktuelle Trainingsthemen und Trainingsmethoden und tauschen Tipps und Ideen aus.
- Sie informieren sich über Best-Practise-Ansätze für Trainingsdesigns und Nachhaltigkeit.

IHRE REFERENTIN

Anette Heuer, Sparkassenakademie NRW

Trainerin und systemische Coachin mit umfangreichen Erfahrungen (Schwerpunkt Vertrieb und Trainerweiterbildung), Vertriebscoachin, Zertifizierte Trainerin für das persolog® Resilienzmodell, Expertin für Graphic Recording

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum "webex" der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie rechtzeitig vor dem Termin mit der Einladung.

PROGRAMM/INHALT

Die Inhalte werden in Abstimmung mit allen Teilnehmenden jeweils festgelegt.



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

1,5 Stunden



PREIS

80,00 € (für Teilnehmer/-innen des Trainerforums 2025 kostenfrei)



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht

0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer

0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Graphic Recording - Praxistransfer gestalten und optimieren (online oder in Präsenz)

Sehen Sie mehr... wiederholen Sie effizienter... treffen Sie bessere Entscheidungen... behalten Sie Ihre Veranstaltungen im Gesamtüberblick! Wie? Durch Graphic Recording! Sie erhalten während Ihrer Veranstaltung simultan ein visuelles Protokoll, was die Lernaussagen bildhaft auf den Punkt bringt und somit einen Überblick liefert. So optimieren Sie die Kommunikation von Prozessen und die Nachhaltigkeit des Wissenstransfers.

ZIELGRUPPE

Teilnehmer/-innen von Kunden- und Mitarbeiterveranstaltungen, Mitarbeiter/-innen aus dem Marketing, der Vertriebsunterstützung, der Organisation (Projektbegleitung, Tagungen, Weiterbildungen). Nutzer sind alle Teilnehmenden, die die Inhalte der Veranstaltungen zusätzlich z.B. zu einer Powerpointpräsentation als gesamten roten bildhaften Faden präsentiert bekommen.

IHR NUTZEN

- Sie erhalten die Kernthemen Ihrer Veranstaltung als simultane und bildhafte Zusammenfassung
- Sie können komplexe Zusammenhänge leichter nachvollziehen und haben das Gesamtbild auf den Punkt und vor Augen gebracht.
- Sie optimieren den Praxistransfer.
- Sie können die gestalteten Plakate für die weiteren Projekte vor Ort nutzen.
- Sie erhalten als Multiplikator ein visuelles Protokoll und sparen Zeit in der Aufbereitung der Inhalte.

IHRE REFERENTIN

Anette Heuer, Sparkassenakademie NRW

Trainerin und systemische Coachin mit umfangreichen Erfahrungen (Schwerpunkt Vertrieb und Trainerweiterbildung), Vertriebscoachin, Zertifizierte Trainerin für das persolog® Resilienzmodell, Expertin für Graphic Recording



TERMIN(E)

individuell nach Absprache



DAUER

0 Tage
nach Vereinbarung



PREIS

Individuell, je nach Umfang der Veranstaltung und des Vorbereitungsaufwandes



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

PROGRAMM/INHALT

Je nach Umfang und Auftrag:

1. Abstimmung über:
 - Situationsbeschreibung
 - Inhalte der Visualisierung
 - Absprache der Vorgehensweise
 - Klärung der räumlichen Voraussetzung
 - Aufbereitung der Medien
 - Zusammenarbeit vor Ort
 - Vorbereitung der Veranstaltung
2. Begleitung der Veranstaltung
3. Aufbereitung der Plakate als Simultanprotokoll
4. Aufbereitung des **Fotoprotokolls** für die Teilnehmer

Ausbildung zum/zur Vertriebsbegleiter/-in

Kennen Sie auch diese Situation?

Ihre Sparkasse arbeitet fortwährend an der Befähigung der Vertriebler durch die Steigerung des Know-hows im Kundenkontakt und es verändert sich kaum im Ergebnis? Dann könnte es daran liegen, dass das **KÖNNEN** nicht das Problem allein ist, sondern das **WOLLEN**, also die intrinsische Motivation etwas zu verändern. Diese Ausbildung zum / zur Vertriebsbegleiter/-in versetzt Ihre Teilnehmer/-innen in die Lage, die Ausgangssituation ganzheitlich zu betrachten, Rahmenbedingungen für ein wirksames Begleiten der Vertriebler/-innen zu erzeugen und in der Tiefe das wahre Problem zu analysieren. So kann ein voller Instrumentenkoffer aus den Themen Motivation, Akquiseinstrumente, Effizienzhinweise, Abschlussorientierungshilfen und Transfersicherungsinstrumente merkbar Wirkung entfalten.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Vertriebsmitarbeiter/-innen, die neben Ihrer Tätigkeit Berater/-innen vor Ort in der Beratung oder im Vertriebsprozess unterstützen und begleiten.

IHR NUTZEN

- Sie erleben die kollegiale Beratung als Möglichkeit der Selbstreflexion und Weiterentwicklung für sich und Ihre neue Aufgabe.
- Sie sind in der Lage, einen Rahmen zu erschaffen, in dem Sie maximal wirksam sind, weil die Interessenkonflikte aller Parteien klar sind und der Auftrag abgestimmt ist.
- Sie nutzen effektive Methodiken, um sich und andere schnell vertrieblich weiterzuentwickeln.
- Sie können flexibel und zeitnah auf vertriebliche Herausforderungen reagieren.



TERMIN(E)

04.09.2026 – 30.10.2026
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund

Auftakt (04.09.2026)

Basismodul (15.09. - 16.09.2026)

Aufbaumodul (30.09. - 01.10.2026)

Erfahrungsaustausch (30.10.2026)



DAUER

4,5 Tage



PREIS

2.240,00 €

IHR REFERENT

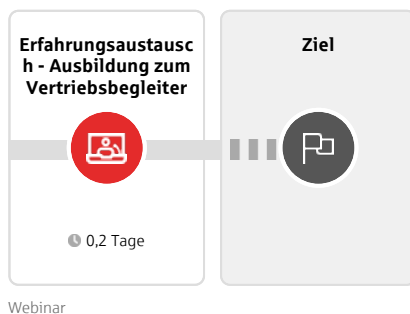
Markus Rußwurm, Rußwurm & Kalmeier Partnerschaft

Freiberuflicher Organisationsentwickler & Trainer für Kommunikation und Führung, Kommunikations- & Betriebspsychologe MSc, Sparkassenbetriebswirt, NLP Master, zertifizierter Kommunikations- & DISG Trainer & Vertriebscoach, 10 Jahre Führung- & Beratungserfahrung in allen Kundensegmenten der Sparkasse, Spezialist für Changeprozesse durch das Zusammenbringen von Empathie, Wertschätzung und absoluter Klarheit für das Ergebnis

HINWEIS(E)

Die Auftaktveranstaltung und der Erfahrungsaustausch finden in Form eines Webinars statt. Das Basis- und Aufbaumodul ist jeweils eine zweitägige Präsenzveranstaltung.

Ihre Lernreise: Ausbildung zum/zur Vertriebsbegleiter/-in



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht

0231 22240-728

kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer

0231 22240-786

anette.heuer@ska.nrw

PROGRAMM/INHALT

Auftakt: Webinar

- Impulse zum Thema „Vertriebsbegleitung“
- Wo fängt Vertriebsbegleitung an und wo hört sie auf? In welcher Rolle sind Sie unterwegs und welchen Umfang hat diese Rolle...
- Wie grenzen Sie sich optimal ab...

Basismodul: Präsenz

- Konkrete Anregungen, Ideen und Impulse für den Verkauf
- angeknüpft an den Impuls des Auftaktwebinars
- Rollenklärung
- Zielsetzung der Vertriebsbegleitung klären und vereinbaren
- Die Rollen- und Aufgabenklärung des Vertriebsbegleiters
(Erwartungen, Ziele, Verantwortung, Kompetenzen, Zuständigkeiten, Organisation)
- Die eigene Persönlichkeit
- Grundlagen der Vertriebsbegleitung
- Idealer Ablaufprozess der Vertriebsbegleitung, Gestaltung durch den Vertriebsbegleiter
- Diverse Praxisübungen

Aufbaumodul: Präsenz

- Handwerkzeuge / Tools eines Vertriebsbegleiters
(Rahmenbedingungen und Spielregeln) sowohl im Kontrakt mit dem Begleitenden als auch im Vertriebsgespräch (Feedback geben, Lernfelder bestimmen und Ziele ableiten)
- Persönliche Entwicklungsziele vereinbaren (z. B. Instrument Lernkompass)
- Vereinbarung der eigenen Begleitung in der Praxis als Vertriebsbegleiter
- Mit Persönlichkeit überzeugen , ein gutes Vorbild sein
- Diverse Praxisübungen

Erfahrungsaustausch: Webinar

- Die Vertriebsbegleiter tauschen sich über Ihre Erfahrungen in der Vertriebsbegleitung aus und erhalten hier Feedback und Hinweise.
- Der Vertriebsbegleiter wird in seiner Aufgabe vor Ort unterstützt.

Ausbildung zum Teamtrainer / zur Teamtrainerin (25% digital und Präsenz)

In unserer dynamischen Welt ändern sich Teamkonstellationen permanent. Damit Teams mit Höchstleistung arbeiten können, sollten Sie sich konsequent reflektieren und weiterentwickeln, wofür ein Blick von außen optimal ist. Nutzen Sie als Unternehmen die Möglichkeit, Ihre eigenen Teamtrainer auszubilden, die schnell handlungsfähig sind.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die intern Teamentwicklungsmaßnahmen durchführen sollen

IHR NUTZEN

- Sie schaffen die passenden Rahmenbedingungen für ihre Teamentwicklungsmaßnahmen vor Ort
- Sie erleben mit welchen Methoden sie Teamtrainings nachhaltig erfolgreich gestalten
- Sie erhalten Sicherheit für den Umgang mit unterschiedlichen Teamkonstellationen

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW

HINWEIS(E)

Die Ausbildung besteht aus einem Kickoff-Online-Seminar und zwei Präsenzmodulen. Zur Transfersicherung ist eine optionale Begleitung von Teamtrainingsmaßnahmen vor Ort sinnvoll und kann unterstützend vereinbart werden.

Planen Sie bitte zwischen den Modulen jeweils einen halben Tag für die Vor- und Nachbereitung der Module, Arbeitsaufträge und Konzeptionsgespräche ein.



TERMIN(E)

Bei Interesse an diesem Training nehmen Sie bitte eine unverbindliche Vormerkung vor. Sobald uns genügend Anmeldungen vorliegen, senden wir Ihnen einen Terminvorschlag. Bei weiteren Fragen schreiben Sie gerne eine Mail an Anette.Heuer@ska.nrw.



DAUER

4,5 Tage



PREIS



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



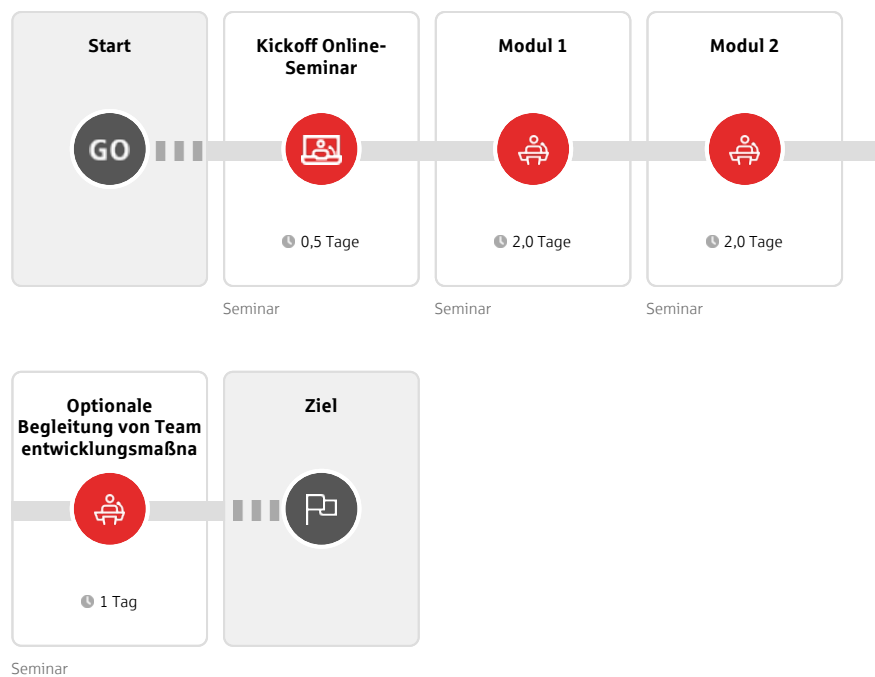
Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

**Ihre Lernreise: Ausbildung zum Teamtrainer / zur Teamtrainerin
(25% digital und Präsenz)**



PROGRAMM/INHALT

Kick-Off (09:00 - 12:00 Uhr über Webex)

- Ein gemeinsames Verständnis von Teamentwicklung gewinnen
- Den Auftrag klären
- Effektive Rahmenbedingungen schaffen
- Grundlagen der Gruppendynamik kennenlernen
- Vorbereitungsauftrag für Modul 1

Modul 1 (2 Tage in Präsenz)

- Kriterien für erfolgreiches Arbeiten im Team definieren
- Teamanalyse durchführen
- Teamentwicklungsstadien einschätzen lernen
- Typische Charaktere im Team erkennen
- Rollen, Werte und Normen reflektieren
- Vorbereitungsauftrag für Modul 2

Modul 2 (2 Tage in Präsenz)

- Den Teamentwicklungsprozess zielorientiert gestalten
- Gruppen erfolgreich moderieren
- Der Werkzeugkoffer: erlebnisorientierte und klassische Teamübungen – indoor und outdoor durchführen
- Kommunikationsstrukturen im Team analysieren
- Gruppendynamik verstehen
- Mit Konfliktsituationen und Widerständen im Team umgehen
- Vorbereitungsauftrag für das erste Teamtraining

Optionale Begleitung von Teamtrainingsmaßnahmen vor Ort

- Evaluation von Teamentwicklungsmaßnahmen
- Sich selbst und das Team reflektieren
- Praxistransfer und Begleitung sichern

Basiskurs: Train the Trainer

Suchen Sie nach den Werkzeugen, Methoden und Medien, um Ihre Teilnehmenden online und offline zu begeistern? Dann ist dieses Training genau das Richtige für Sie!

Das Basistraining für Trainer/-innen bietet Ihnen viele Vorteile: Erweitern Sie Ihr Methodenrepertoire, verbessern Sie Ihre Kommunikationsfähigkeiten, entwickeln Sie Ihre Präsentationskompetenz weiter, lernen Sie den Einsatz digitaler Medien kennen und profitieren Sie von wertvollem Feedback und den Austauschmöglichkeiten mit anderen Trainerinnen und Trainern. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihre Fähigkeiten zu stärken und erfolgreich in Ihre Trainerkarriere zu starten!

ZIELGRUPPE

zukünftige Dozentinnen und Dozenten, Referentinnen und Referenten und Trainerinnen und Trainern

IHR NUTZEN

- Sie können erste Trainingssequenzen eigenverantwortlich konzipieren und gestalten. Dabei nutzen Sie sowohl digitale wie analoge Möglichkeiten.
- Sie kennen Grundlagen des Trainingsaufbaus und können selbständig einzelne Sequenzen inhaltlich und organisatorisch vorbereiten, durchführen und nachbereiten.
- Sie kennen die Anforderungen an Ihre Rolle als Trainer/-in.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Anette Heuer, Sparkassenakademie NRW
Trainerin und systemische Coachin mit umfangreichen Erfahrungen (Schwerpunkt Vertrieb und Trainerweiterbildung), Vertriebscoachin, Zertifizierte Trainerin für das persolog® Resilienzmodell, Expertin für Graphic Recording
- Stefan Bunte, Sparkassenakademie NRW

HINWEIS(E)

Der Basiskurs besteht aus zwei Präsenztagen, drei Live-Online-Trainings und einem WBT. Im Rahmen des Blended-Learning-Konzeptes erhalten Sie Vor- und Nachbereitungsaufträge, die Sie selbstorganisiert bearbeiten. Reservieren Sie dafür Lernzeiten außerhalb der Präsenzen, um am Training erfolgreich teilzunehmen. Planen Sie regelmäßige Zeitslots, um sich vorzubereiten und das Gelernte zu vertiefen. Nutzen Sie die reservierte Lernzeit, um das volle Potenzial des Trainings nachhaltig auszuschöpfen.



TERMIN(E)

15.09.2026 – 03.11.2026
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund

Kickoff (15.09.2026)

Trainingsgrundlagen (Präsenz) (21.09.2026)

Online erfolgreich trainieren 1 (29.09.2026)

Online erfolgreich trainieren 2 (13.10.2026)

Praxistraining (Präsenz) (03.11.2026)



DAUER

5 Tage



PREIS

2.250,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

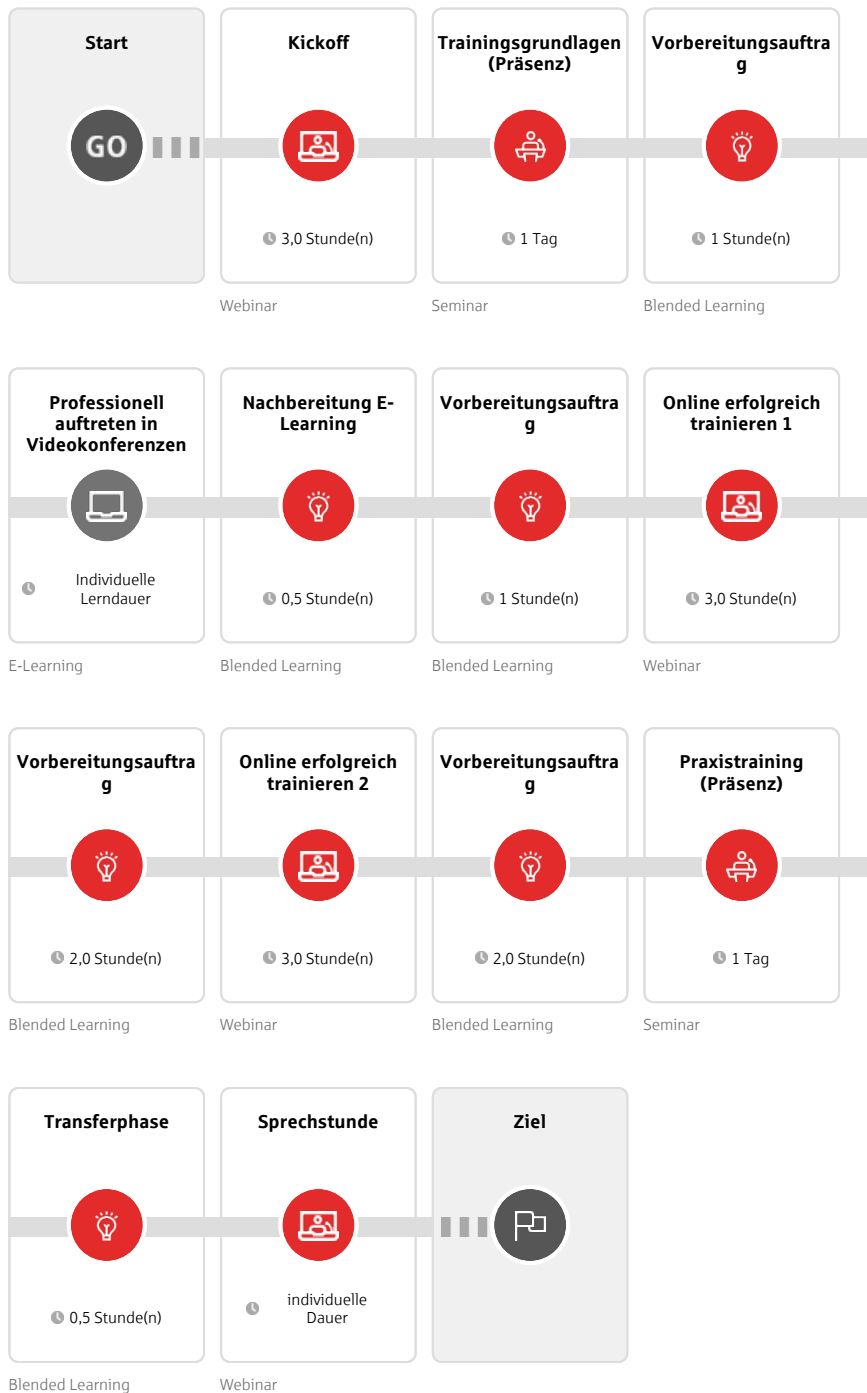
INHALTE



Dieses Training ist für Einsteiger/-innen konzipiert. Wenn Sie Ihre Trainingskompetenzen weiter ausbauen und professionalisieren wollen, bietet sich das Zertifikatsprogramm "[Train the Trainer](#)" optimal an.

Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Ihre Lernreise: Basiskurs: Train the Trainer



PROGRAMM/INHALT

Kickoff

- Erwartungen und Themen
- Übersicht und Vorgehensweise
- Zeitplanung und Organisation
- Vorbereitung und Nachbereitung der Module
- Grundlagen zum Lernen
- Grundlagen Technik

Trainingsgrundlagen (Präsenz)

- Ziele und Konzeption
- Seminaraufbau
- Seminareinstieg
- Motivation
- Sozialformen, Methoden, Medien

Professionell auftreten in Videokonferenzen (E-Learning)

- Vorbereitungen, die vor der Videokonferenz zu treffen sind
- Worauf Sie während der Videokonferenz achten sollten
- Videokonferenzen geschickt beenden
- Tipps für eine überzeugende und positive Wirkung auf Ihre Teilnehmer/-innen

Online erfolgreich trainieren 1

- Besonderheiten von Webinaren und Live-Online-Seminaren im Vergleich zu klassischen Präsenzveranstaltungen
- Didaktisch-methodische Gestaltung von Online-Trainings
- Seminarkonzeption, Struktur und Vorgehensweise
- Aktivierung, Kommunikation und Interaktion
- Online-Tools kreativ nutzen
- Informationen und Interaktionen visualisieren

Online erfolgreich trainieren 2

- Technik- und Best-Practise-Austausch
- Abwechslungsreiche und interaktive Methoden einsetzen
- Die eigene vorbereitete Online-Trainingssession durchführen
- Feedback zum Vorgehen und Aufbereiten der Unterlagen erhalten
- Transfer

Praxistraining (Präsenz)

- Eigene vorbereitete Präsenz-Trainingssession durchführen
- Feedback zum Vorgehen und Aufbereiten der Unterlagen erhalten
- Abwechslungsreiche und interaktive Methoden einsetzen
- Best-Practice-Austausch
- Mit schwierigen Seminarsituationen umgehen können
- Erstellung von Lernerfolgskontrollen
- Transfersicherung

Workshop für Trainer/-innen und Vertriebsbegleiter/-innen: Agilität im Vertrieb

"Höhere Performance im Vertrieb durch agiles Mindset"

Agile Methoden und agiles Mindset führen zu einer höheren Transparenz, Eigenverantwortung und Selbstorganisation von Mitarbeitenden (und Führungskräften) im Vertrieb. Dies wirkt sich positiv auf die Zufriedenheit der Mitarbeitenden, der Kundinnen und Kunden und schließlich die Ertragssituation aus. Der Workshop für Trainer/-innen und Vertriebsbegleiter/-innen ist eine Mischung aus Theorie mit überwiegend praktischer Anwendung von agilen Methoden und Übungen zum eigenen Erleben der Wirkung. Ziel ist es, attraktive Arbeitswelten zu gestalten, in denen Menschen motiviert sind, sich voll einzubringen.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Coaches, Vertriebsbegleiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie entwickeln ein agiles Mindset und setzen agile Arbeitsweisen in Vertriebsbegleitung und Training ein.
- Sie können Führungskräfte in ihrer Rolle im agilen Kontext unterstützen.
- Sie können Übungen zum Erleben von agilem Mindset und von Kundenorientierung einsetzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Bernhard Grohe, Sparkasse KölnBonn
Agiler Coach
- Christian Schulte, Sparkasse KölnBonn
Agiler Coach



TERMIN(E)

15.04.2027
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund



DAUER

1 Tag



PREIS

395,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

PROGRAMM/INHALT

Mindset und seine Umsetzung in die Praxis (z. B. Kreativität zulassen, Lösungsorientierung, Menschen machen lassen, Kundenorientierung)

Methoden agiler Arbeitsweisen

Kundenorientierung im Fokus

Rolle der Führungskräfte

Mögliche Formate für Kreativität in der Praxis

Rolle agiler Coaches

Herausforderungen bei der Transformation

Coaching mit der ACT-Matrix

Coaching ist immer häufiger fester Bestandteil der Kompetenzentwicklung in Sparkassen. Die zunehmende Komplexität der Anforderungen erfordert griffige und die Komplexität berücksichtigende Konzepte, die sowohl den Coachee als auch den Coach sicher durch „schwieriges Gelände“ führen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, Vertriebsbegleiter/-innen, Trainer/-innen und Coaches

IHR NUTZEN

- Sie erweitern Ihr Methodenwissen und ermöglichen Ihrem Coachee eine auf Achtsamkeit und individueller Wahlfreiheit (psychische Flexibilität) basierende Begleitung.
- Sie erarbeiten eine wirkungsvolle Vorgehensweise, die einen effektiven Beitrag zur Selbstlösungskompetenz Ihrer Coachees beisteuert.
- Sie kennen einen ausgewogenen Coaching-Ansatz, der Struktur und Flexibilität vereint.

VORAUSSETZUNG(EN)

Sie haben bereits Erfahrungen als Coach bzw. als Trainer/-in gesammelt.

IHR REFERENT

Christoph Keil, Training Coaching Beratung Mediation

Diplom Betriebswirt, Trainer mit langjährigen Erfahrungen in Seminaren zur Mitarbeiterführung wie zum Thema Arbeitsmethodik und Zeitmanagement, Mediator, Wirtschaftsmediator

HINWEIS(E)

Bitte bringen Sie einen konkreten, selbstverständlich anonymen Fall mit, um so einen optimalen Praxistransfer sicherzustellen.



TERMIN(E)

13.05.2027 – 14.05.2027
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund



DAUER

2 Tage



PREIS

770,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

PROGRAMM/INHALT

Mindset Coaching

ACT-Hexa-Flex

ACT-Matrix

Übungen und Tools

- Zentrierung
- Achtsamkeit
- Wahrnehmungsgewohnheiten
- Kognitive Defusion (Arbeit an Glaubenssätzen)
- Werteorientierung
- Selbstreflexion
- Akzeptanz problematischer Emotionen

Lernen von- und miteinander

Wirkungsvolle Mikro-Trainings gestalten

Praxis-Training einmal anders – in kurzen Trainingseinheiten (1 - 1,5 Stunden) Inhalte auf den Punkt bringen. Als Alternative zu zeitaufwendigen Einzel-Coachings werden einzelne Mikro-Gesprächssequenzen in kleinen Gruppen mit 3 - 5 Mitarbeitenden geübt. Schwerpunkt dieser Methode ist das TUN – statt über etwas zu reden, wird direkt ausprobiert und trainiert. Führungskräfte und Vertriebsbegleiter/-innen erhalten dadurch ein effektives Werkzeug, um Mitarbeitende in ihrer Sprechfähigkeit zu fördern und zu fordern. Die Teilnehmenden erleben live wie ein Mikro-Training abläuft und leiten daraus wichtige Erfolgsfaktoren ab.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte im Vertrieb/KSC und Vertriebsbegleiter/-innen, die regelmäßig Mitarbeitende vertrieblich coachen/trainieren

IHR NUTZEN

- Sie wissen wie der Mikro-Trainings-Prozess abläuft (Vorbereitung, Durchführung, Nachbereitung).
- Sie kennen die Erfolgsfaktoren von Mikro-Trainings.
- Sie können Mikro-Trainings konzipieren und durchführen.
- Sie reflektieren Ihr Konzept und die Durchführung und erhalten ein Feedback.
- Sie profitieren von den Mikro-Trainings der anderen Teilnehmenden und erweitern Ihr Netzwerk.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Nora Bost, Sparkasse Dortmund
Diplom-Betriebswirtin (FH) mit langjährigen Erfahrungen bei der Sparkasse Dortmund; Verkaufs- und Verhaltenstrainerin
- Yvonne Kaufhold, Sparkasse Dortmund
Sparkassenbetriebswirtin und Verkaufstrainerin mit langjährigen Erfahrungen im Vertrieb

HINWEIS(E)

Der Begriff „Mikro“ ist durchaus wörtlich zu nehmen. Gut trainierbar sind mehr oder weniger standardisierte Klein-Sequenzen, die sich häufig in ähnlicher Form wiederholen, z.B. Vorstellung und Positionierung als persönlicher Ansprechpartner, die Anmoderation/der Umgang mit einer bestimmten Beratungshilfe, die Schritte einer Terminvereinbarung usw. komplette Beratungsgespräche werden abschnittsweise auf mehrere Mikro-Trainings verteilt.



TERMIN(E)

02.12.2026 – 03.12.2026
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund



DAUER

2 Tage



PREIS

790,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Um routiniert und wirksam mit dieser Methode zu arbeiten, ist es sinnvoll, regelmäßig Mikro-Trainings durchzuführen. Dafür ist es wiederum erforderlich, regelmäßig 3-5 Mitarbeitende für je 1-1,5 Stunden aus dem laufenden Betrieb heraus zu ziehen.

PROGRAMM/INHALT

1. Tag

Einstieg und Orientierung für die beiden Seminartage

Die Methode Mikro-Training kennen lernen

- Prozess „Mikro-Training“ im Zeitablauf
- Handwerkszeug: „WWW“-Feedbackformel, skaliertes Feedback, Effektivitäts-Check
- ein beispielhaftes Mikro-Training erleben
- Ablauf und Erfolgsfaktoren eines Mikro-Trainings
- Themen- und Zielgruppenauswahl

Das erste eigene Mikro-Training konzipieren

- Thema und Zielgruppe
- Aktivierender Trainingstitel
- Motivierendes Lernziel
- Sinnstiftendes Intro
- Inhalt, Struktur und Qualitätskriterien
- Formulierungsbeispiele
- Trainings-Setting
- Agenda, Einladung und Vorbereitungsleitfragen
- Vorbereitung der Trainingsunterlagen

2. Tag

Das erste eigene Mikro-Training live trainieren

- Aufteilung in zwei Übungsgruppen
- Vorbereitung des Live-Trainings
- Durchführung von Live-Trainings mit anschließendem Feedback

Das erste eigene Mikro-Training live trainieren

- Durchführung von Live-Trainings mit anschließendem Feedback

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Gerne führen wir dieses Seminar auch als Inhouse-Veranstaltung in Ihrer Sparkasse durch.

Flipcharts mit Wow-Effekt: So beeindrucken Sie Ihre Teilnehmenden nachhaltig

Mit Farben, Symbolen und Bildern lassen sich die Inhalte von Trainings, Seminaren und Meetings schnell und einfach visualisieren. Lernen Sie in diesem Seminar die Wirkung der visuellen Kommunikation kennen und testen Sie kreative Möglichkeiten, Inhalte auf den Punkt zu bringen und einprägsam zu gestalten. Wer seine Inhalte erfolgreich visualisiert, schafft Klarheit, schnelles Verständnis und Nachhaltigkeit.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Vertriebsbegleiter/-innen, Coaches und Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie aktuelle Vertriebsthemen, Trainings- und Seminarinhalte schnell und wirkungsvoll auf Flipcharts und weiteren Medien umsetzen können.
- Sie lernen, wie Sie komplexe Themen klar und verständlich auf Flipcharts oder mit anderen Materialien visualisieren können.
- Sie sind in der Lage, mit kreativen Elementen und Farben Emotionen und Interesse bei Ihren Zuhörerinnen und Zuhörern zu wecken.
- Sie entwickeln Ihr persönliches Flipchart-Design, um Ihre Präsentationen einzigartig und wirkungsvoll zu gestalten.
- Sie testen praktische Tipps und Techniken, um sicher und selbstbewusst vor einer Gruppe mit Flipcharts zu agieren.

IHRE REFERENTIN

Anette Heuer, Sparkassenakademie NRW

Trainerin und systemische Coachin mit umfangreichen Erfahrungen (Schwerpunkt Vertrieb und Trainerweiterbildung), Vertriebscoachin, Zertifizierte Trainerin für das persolog® Resilienzmodell, Expertin für Graphic Recording



TERMIN(E)

13.07.2027
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund



DAUER

1 Tag



PREIS

395,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

PROGRAMM/INHALT

Grundlagen der Flipchartgestaltung: Aufbau, Struktur und Anordnung von Inhalten

Tipps zur Schriftgestaltung: Leserlichkeit, Größe, Stil und Beschriftung

Farben, Formen, Figuren und Symbole mit minimalem Aufwand einbauen

Inhalte auf das Wesentliche reduzieren

Flipcharts ansprechend und professionell gestalten und gliedern

Planung und Vorbereitung von Flipcharts: Entwurf, Farbauswahl, Materialien und Tools

Eigenes Flipchart-Design entwerfen, Feedback erhalten und verbessern

Fallbeispiele und Best Practices: Erfolgreiche Beispiele aus der Praxis für inspirierende Flipchart-Gestaltung

Selbstpräsentation mit Flipcharts: Tipps für eine souveräne Präsentation vor Publikum

Erfahrungsaustausch und Networking: Teilnehmer/-innen können ihre Erfahrungen teilen, voneinander lernen und sich gegenseitig unterstützen

Erfolgreiche Praxistipps für die Visualisierung

Praxisübungen

Psychologische Sicherheit als Schlüsselfaktor für erfolgreiche Teams

Entdecken Sie mit uns die Bedeutung von psychologischer Sicherheit für erfolgreiche Teams! In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie durch ein unterstützendes und vertrauensvolles Umfeld die Leistungsfähigkeit Ihrer Teams steigern können. Teams mit psychologischer Sicherheit sind produktiver, engagierter und kreativer, eher bereit Risiken einzugehen, haben ein eigenverantwortliches Entscheidungsverhalten, sind bereit neue Ideen und kontinuierliche Verbesserungen vorzuschlagen.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Vertriebsbegleiter/-innen, Coaches und Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Bedeutung und die Tragweite der psychologischen Sicherheit im Rahmen von Teamarbeit.
- Sie lernen, wie Sie ein unterstützendes Arbeitsumfeld schaffen, welches die psychologische Sicherheit stärkt.
- Sie erfahren, wie Sie in Ihrer Rolle die psychologische Sicherheit im Team aktiv fördern und unterstützen können.
- Sie erhalten konkrete Handlungsempfehlungen und Tools, um die psychologische Sicherheit als Schlüsselfaktor für den Teamerfolg zu nutzen.

IHR REFERENT

Bernhard Grohe, Sparkasse KölnBonn

Agiler Coach

PROGRAMM/INHALT

Psychologische Sicherheit: Definition und Bedeutung für Teams

Analyse des eigenen Teams

Methoden und Tools um psychologische Sicherheit im Team zu fördern

Die Relevanz der Selbstwirksamkeit, schwierige Situationen gut meistern zu können

Psychologische Sicherheit erzeugen – aber wie? Die Rolle der Führungskraft



TERMIN(E)

18.09.2026
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund



DAUER

1 Tag



PREIS

395,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Agile Game Day - Agiles Mindset praxisnah erleben

Tauchen Sie ein in die faszinierende Welt der spielerischen Wissensvermittlung und gewinnen Sie wertvolle Einblicke in das agile Mindset. Erleben Sie mittels agiler Spiele die Methoden praxisnah und mit viel Spaß. Seien Sie dabei, wenn wir gemeinsam die Welt des Agilen Lebens erkunden!

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Vertriebsbegleiter/-innen und Coaches

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Führung neu zu denken.
- Sie wissen, wie Sie Ihre Teams mit agilen Personalinstrumenten entwickeln können.
- Sie können Vertrauenskulturen in Ihrem Umfeld schaffen.
- Sie kennen kreative Aktivierungsspiele, die Ihre Energien freisetzen.

IHR REFERENT

Bernhard Grohe, Sparkasse KölnBonn

Agiler Coach

PROGRAMM/INHALT

Agile Prozesse erleben
Führung neu denken
Design-Thinking kennenlernen
Agile Personalinstrumente anwenden
Vertrauenskulturen schaffen
Kreative Aktivierungsspiele kennenlernen



TERMIN(E)

17.09.2026
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund



DAUER

1 Tag



PREIS

395,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

GenBridge - Brücken bauen zwischen den Generationen

In Trainings und in der Vertriebsbegleitung erleben Sie verschiedenste Generationen in der Zusammenarbeit. In einer Arbeitswelt, die von Babyboomern bis hin zur Generation Z reicht, stoßen traditionelle Ansätze an ihre Grenzen. Die Herausforderung: Jede Generation bringt ihre eigenen Werte, Kommunikationsstile und Erwartungen an den Arbeitsplatz mit. Die Folge? Missverständnisse, die zu Konflikten führen, das Potenzial junger Talente bleibt ungenutzt und die wertvolle Erfahrung älterer Mitarbeitenden verliert an Wirkung. Erleben Sie einen informativen, kreativen und interaktiven Workshop mit Aha-Erlebnissen, der für den Austausch und das Ausprobieren sorgt.

ZIELGRUPPE

rainer/-innen, Coach/-in, Vertriebsbegleiter/-innen, Führungskräfte in ihrer Rolle als Coach/-in

IHR NUTZEN

- Sie gestalten Interaktionen zwischen verschiedenen Generationen und schaffen eine Lernatmosphäre, die die Stärken jedes Einzelnen nutzt.
- Sie wissen, wie Sie Harmonie und ein dauerhaftes, erfolgreiches miteinander Lernen unterstützen können.
- Sie entwickeln kreative Ideen, um die Zusammenarbeit mit Ihren multigenerationalen Lernteams zu fördern.

IHRE REFERENTIN

Nancy Matzke, Nancy Matzke Consulting & Coaching



TERMIN(E)

06.07.2026
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund



DAUER

1 Tag



PREIS

395,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

PROGRAMM/INHALT

Tiefgehendes Verständnis

Auf Basis neuester Erkenntnisse aus Evolution, Neurobiologie, Psychologie und Medizin entwickeln Sie ein fundiertes Verständnis für die Prägungen und Bedürfnisse verschiedener Generationen.

Praktische Lösungen

Lernen Sie, wie Sie wirksam kommunizieren und erfolgreich Brücken zwischen Erfahrung und Innovation schlagen.

Effektive Strategien

Sieben leicht umsetzbare Tipps für Ihren Alltag, die die Zusammenarbeit langfristig verbessern und für die Entwicklung Ihrer Seminarkonzepte nützlich sind.

Interaktive Formate

Durch Austausch und praktisches Ausprobieren erleben Sie, wie der Umgang mit Menschen jeder Generation gelingen kann, um deren Potenziale zu fördern und effektiv einzusetzen.

Innovation ermöglichen

Überwinden von Altersgrenzen bei Wissenstransfer und Innovation

Komplexität meistern - Innovative Methoden für Trainer/-innen zur Steigerung der Handlungskompetenz

Komplexe Situationen gehören zum Trainingsalltag, der Umgang damit lässt sich trainieren. In der heutigen Arbeitswelt begegnen Trainer/-innen immer häufiger Situationen, die sich nicht mit klassischen Methoden lösen lassen: Trainings laufen plötzlich anders als geplant, Gruppendynamiken kippen unerwartet, Auftraggeber/-innen formulieren vage Erwartungen. In diesem Workshop erfahren Sie, wie Sie auch hier den Überblick behalten – mit fundierten Modellen, praxistauglichen Tools und einem klaren Gespür für das Wesentliche. Freuen Sie sich auf einen praxisnahen Tag mit vielen Gelegenheiten zum Ausprobieren, Reflektieren und Austauschen.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Vertriebsbegleiter/-innen, Coachinnen und Coaches

IHR NUTZEN

- Sie verstehen, wie Sie komplexe Dynamiken erkennen und gezielt einordnen können.
- Sie haben Klarheit über Ihre Rolle in unsicheren und dynamischen Kontexten.
- Sie kennen Modelle und Tools, die Sie sofort in Ihrer Trainings- und Coachingpraxis anwenden können.
- Sie stärken Ihre innere Haltung und Resilienz, um souverän auf Unvorhergesehenes zu reagieren.

IHRE REFERENTIN

Stefanie Zunft, Zunft Personalentwicklung

zertifiziert in DISG und BELBIN, seit mehr als 20 Jahren selbstständig als Speakerin, Trainerin und Coachin mit umfangreicher Erfahrung im Bankenwesen.



TERMIN(E)

18.05.2026
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund



DAUER

1 Tag



PREIS

450,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

PROGRAMM/INHALT

Komplexität verstehen und einordnen

Einführung in das Cynefin-Modell – wann klassische Methoden greifen und wann flexible Steuerung gefragt ist

Veränderung lesen lernen

Arbeiten mit der Taylor-Wanne – warum Veränderungsprozesse „erst schlimmer werden“ und wie Sie diese souverän begleiten

Innere Stärke aktivieren

Salutogenese nach Antonovsky – Ressourcen für sich selbst und die Gruppe entdecken

Resilienz praktisch stärken

Sechs wirksame Strategien, mit denen Sie Unsicherheit und Druck in produktive Energie verwandeln

Tools für den Alltag

Von Mini-Interventionen bis kollegialer Beratung – ausprobieren, was zu Ihnen passt

Transfer und Reflexion

Raum für Austausch, Praxisreflexion und neue Perspektiven auf die eigene Trainerinnen- und Trainerrolle

Ein Tag. Viel Praxis. Mehr Souveränität.

Dozentenforum

Auch in diesem Jahr möchte sich die Sparkassenakademie NRW erneut für die engagierte und vertrauensvolle Zusammenarbeit bedanken und lädt herzlich zum 5. Dozentenforum ein.

Am **Freitag, 18. September 2026** wird es wieder einen inspirierenden Raum für Austausch, Begegnung und neue Impulse geben.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Martin Prinz, Sparkassenakademie NRW Ansprechpartner für alle Fragen rund um Ausbildung, Seiteneinsteiger*innenqualifizierung, Karriereberatung, verkäuferische Weiterbildung und Beraterqualifizierung
- Andreas Meseke, Sparkassenakademie NRW
Andreas Meseke ist Vorstand der Sparkassenakademie NRW.
- Andreas Maserak, Sparkassenakademie NRW Bis Ende 2013
Vorstandssekretariat der Herner Sparkasse, Bereich Vertriebssteuerung; seit Ende 2013 Dozent an der Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe

HINWEIS(E)

Wie funktioniert die Anmeldung zum Dozentenforum?

Die Anmeldung erfolgt durch Ihren Trainer-Zugang im Akademieportal. Sofern Sie bereits einen Trainer-Zugang haben, registrieren Sie sich bitte nicht erneut.

Falls Sie die Buchung nicht mit Ihrem Trainer-Zugang durchführen können, melden Sie sich gerne bei den hier aufgeführten Ansprechpartnerinnen der Sparkassenakademie NRW.

Das detaillierte Programm wird kurz vor der Veranstaltung zur Verfügung gestellt.

PROGRAMM/INHALT

- 15:00 Uhr: Get-together bei Kaffee & Kuchen
- 15:30 Uhr: Keynote & Workshops
- ab ca. 17:45 Uhr: Abendprogramm mit leckerer Verpflegung



TERMIN(E)

18.09.2026
15:00 – 20:00 Uhr



DAUER

1 Tag



PREIS

kostenfreie Teilnahme



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



Nathalie Mädje
0231 222 40 757
nathalie.maedje@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw



100% online



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 zugeschaltet. 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