Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Vertriebsstrategie der Zukunft

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Vertriebsstrategie der Zukunft 3

01.006 SFK meets IAM – Verbindungen schaffen und Vertriebsstärke entfalten 4

15.699 Programm Aufbau / Ausbau Business-Center, Business-Line und Service-Line 8

15.710 Programm Aufbau / Ausbau Kunden-Service-Center 11

15.715 Programm Aufbau / Ausbau Digitales Beratungs-Center 13

11.201 GdZ-Handwerkskoffer für Projektleiter/-innen - souverän steuern und wirksam umsetzen 15

11.200 GdZ gemeinsam erfolgreich gestalten 18

31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Vertriebsstrategie der Zukunft

SFK meets IAM – Verbindungen schaffen und Vertriebsstärke entfalten

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

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

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

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

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

HINWEIS(E)

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

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

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

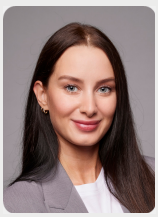
3 Tage
je nach Modul, siehe Programm /Inhalt

PREIS

je nach Modul, siehe Programm /Inhalt

KONTAKT

ANMELDUNG



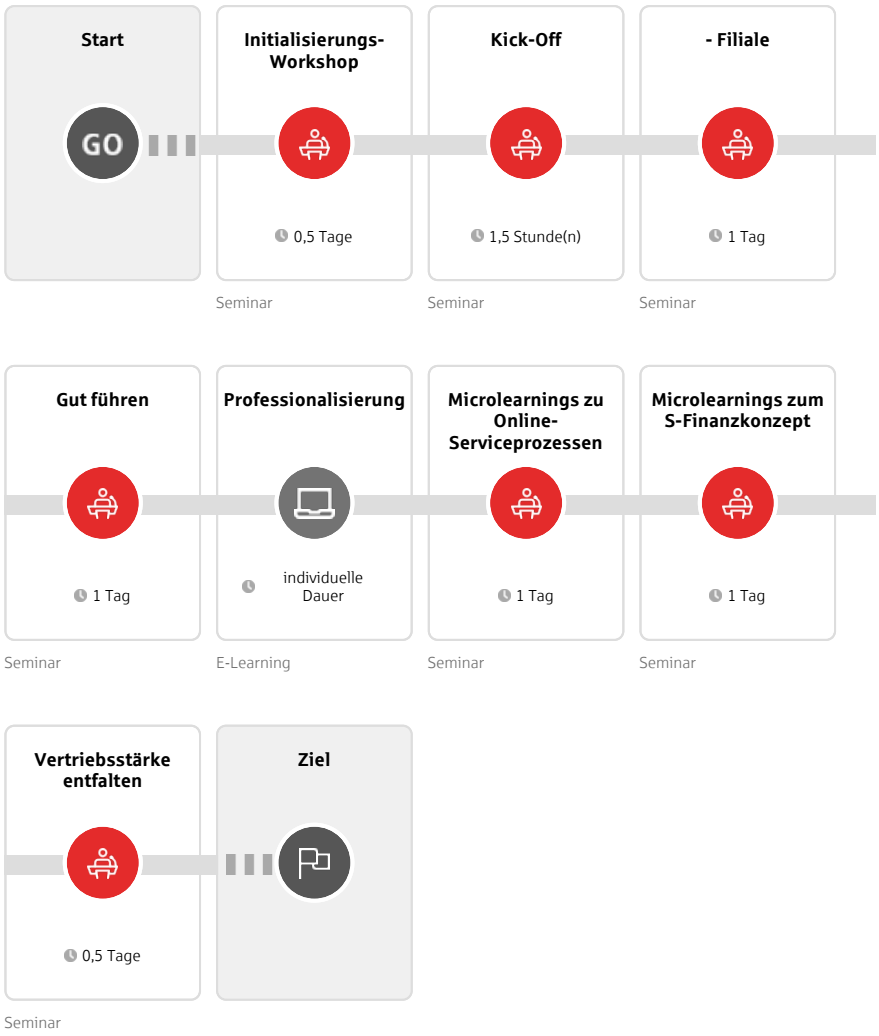
Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



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

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



Programm/Inhalt

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Zielgruppe: Führungskräfte

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

*zzgl. Nebenkostenpauschale

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

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

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

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

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

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

HINWEIS(E)

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

TERMIN(E)

nach Absprache

DAUER

nach Absprache

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Vorbereitungs-/Planungsphase

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

Durchführungsphase

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

Transferphase

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

Programm Aufbau / Ausbau Kunden-Service-Center

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

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

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

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartner

TERMIN(E)

auf Anfrage

DAUER

1 Tag
nach Vereinbarung

PREIS

nach Absprache

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Vorbereitungs-/Planungsphase

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

Durchführungsphase

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

Transferphase

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

Programm Aufbau / Ausbau Digitales Beratungs-Center

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

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

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

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

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

HINWEIS(E)

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

TERMIN(E)

nach Absprache

DAUER

nach Absprache

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Vorbereitungs-/Planungsphase

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

Durchführungsphase

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

Transferphase

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

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

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

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

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

VORAUSSETZUNG(EN)

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

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

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

TERMIN(E)

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

04.01.2027 – 17.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2,5 Tage

PREIS

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

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

HINWEIS(E)

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

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

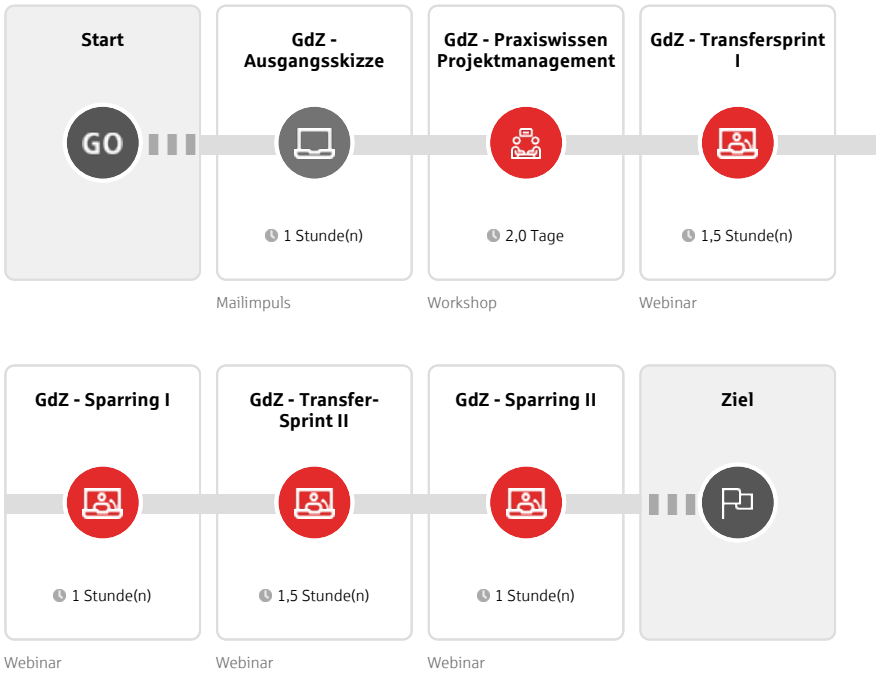
Die Module 11.201-3 und 11.201-5 sind optional. Die Buchung erfolgt direkt über das Akademieportal. Die Termine werden individuell abgestimmt.

Teilnehmen können 1 - 2 Personen je Sparkasse.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

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

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



Programm/Inhalt

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

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

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

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

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

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

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

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

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Auf Wunsch kann dieses Bildungsangebot auch inhouse gebucht werden.

GdZ gemeinsam erfolgreich gestalten

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

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

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

VORAUSSETZUNG(EN)

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

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

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

HINWEIS(E)

Diese Qualifikation wird inhouse durchgeführt.

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

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

4,5 Tage

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



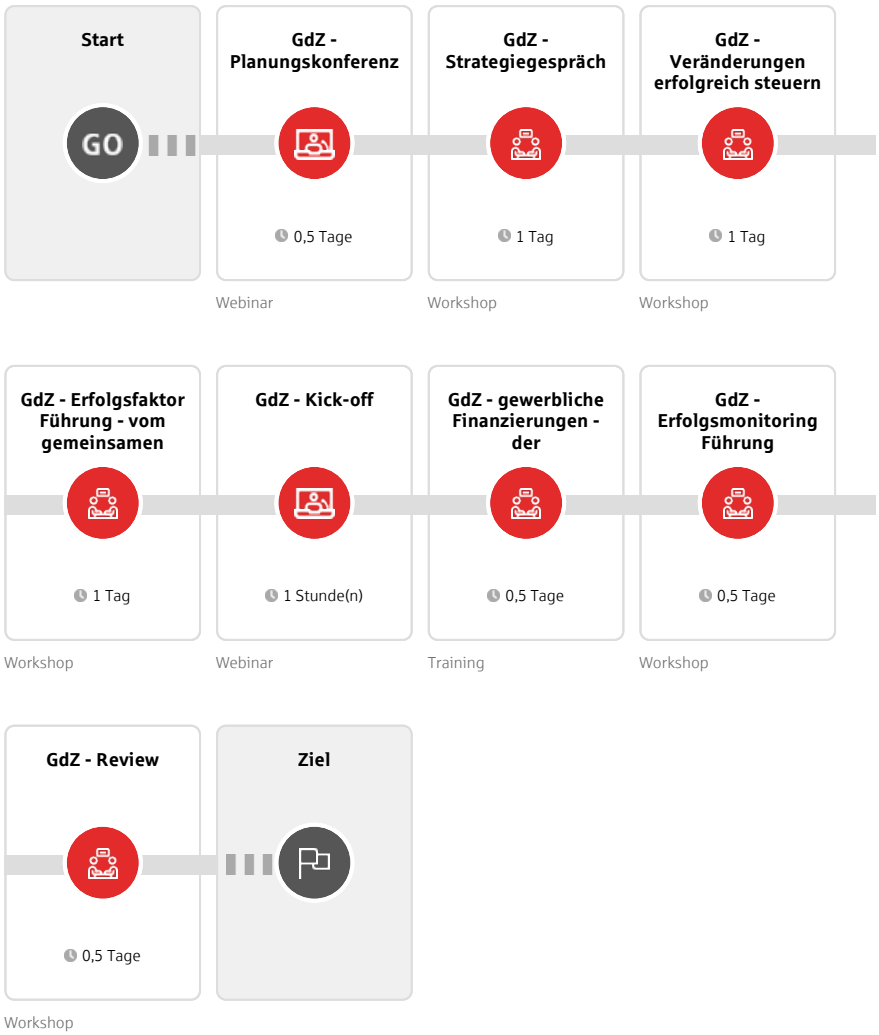
Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



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

Ihre Lernreise: GdZ gemeinsam erfolgreich gestalten



Programm/Inhalt

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

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

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

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

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

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

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



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