Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

74 Ausbildung Bankkaufmann*frau

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

74 Ausbildung Bankkaufmann*frau **4**

Fit für die GAP I **5**

74.350 Fit für die GAP I 6

Fit für die GAP II **8**

74.370 Fit für die GAP II 9

Fit für die praktische Abschlussprüfung **12**

74.480 Training für den Prüfungsbereich "Kunden beraten" 13

74.481 Prüfungsvorbereitungsfälle entwickeln 15

Ausbildungsbegleitende Angebote **17**

01 Serviceleistungen anbieten - GAP I **19**

74.411 DurchStarten Azubi-Einführungstage 20

74.412 Bankgeheimnis, Datenschutz und Co 22

02 Kunden ganzheitlich beraten - GAP II **24**

74.416 Kundenorientierte Kommunikation II: Ganzheitlich bedarfsorientiert beraten 25

04 Liquidität sicherstellen - GAP I **27**

74.426 Kundenorientierte Kommunikation I: Grundlagen erfolgreicher Beratungsgespräche 28

74.427 Konten, Karten und Co 30

74.428 Internationaler Zahlungsverkehr - Dienstleistungen im Auslandsgeschäft 32

05 Vermögen bilden mit Sparformen - GAP I **34**

74.431 Bausparen - zinssicher und bequem ins Eigenheim 35

06 Vermögen bilden mit Wertpapieren - GAP II **37**

74.436 Wertpapierwissen für Jung-Banker - Chancen nutzen, Risiken minimieren 38

07 zu Vorsorge und Absicherung informieren - GAP II **41**

74.441 Sorgenfrei im Ruhestand - Kunden zur Altersvorsorge beraten 42

74.442 Vermögen und Einkommen schützen - Kunden zur Risikovorsorge beraten 44

08 Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten - GAP I **46**

74.446 Kreditgeschäft praxisnah - Wünsche und Investitionen finanzieren 47

11 Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen - GAP II 49
74.461 Rechnungswesen und Steuerung - vom Buchungssatz zum Controlling 50
12 Projektorientiert arbeiten - GAP I 52
74.466 Projekte als besondere Arbeitsform kennenlernen - Grundlagen und Arbeitsweisen 53
74.467 Ihre Auszubildenden auf dem Weg zum Content Creator 55
14 Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht - GAP I + II 57
74.476 Modernes Personalmanagement 58
18 Azubi-Trainingskonzept 60
74.300 Azubi-Trainingskonzepte entwickeln und erstellen 61
Foren für Auszubildende 63
74.101 Stark starten bei der Nr. 1 64
74.102 Azubi-Verkäuferforum 66
74.105 Burg und Beats 68
74.920 Check-up Deutsch/Mathematik 70
Ausbildung Bankkaufmann*frau plus 72
74.950 Übergang in die Festanstellung meistern 73
74.980 Demokratie stärken: Auszubildende als Wertebotschafterinnen und -botschafter 75
Prüfungs-TV 77
74.500 Prüfungs.TV 78

AUSBILDUNG UND JUNGE TALENTE

74 Ausbildung Bankkaufmann*frau

Fit für die GAP I

Fit für die GAP II

Fit für die praktische Abschlussprüfung

Ausbildungsbegleitende Angebote

Ausbildungsergänzender Fachunterricht SK Dortmund

Foren für Auszubildende

Ausbildung Bankkaufmann*frau plus

Fit für die Prüfung: Zwischenprüfung und Abschlussprüfung Bankkaufmann/-frau

Prüfungs-TV

Training

74 AUSBILDUNG BANKKAUFMANN*FRAU

Fit für die GAP I

Fit für die GAP I

Die GAP I erfolgreich absolvieren!

ZIELGRUPPE

Auszubildende im zweiten Ausbildungsjahr, die demnächst an der Gestreckten Abschlussprüfung Teil I IHK (GAP I) für Bankkaufleute teilnehmen werden

IHR NUTZEN

- Sie erhalten eine gezielte Unterstützung ihrer Vorbereitung auf die GAP I.
- Sie erarbeiten sich eine optimale Ausgangssituation für eine erfolgreiche Prüfungsteilnahme.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen und freiberufliche Dozenten/-innen

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Bitte bringen Sie zum Seminar das Fachbuch des Berufskollegs mit.

Literaturempfehlung zur Prüfungsvorbereitung:
- Prüfungstrainer, U-Form-Verlag
- Prüfungstraining, Gabler-Verlag
- Prüfung Bankkaufmann, Walhalla-Verlag

- Lernvideos Prüfungs TV

TERMIN(E)

07.07.2027 – 03.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

Modul I - Kick-Off (07.07.2027)
Modul II - 1. - 3. Tag (01.09. - 03.09.2027)

07.07.2027 – 03.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

Modul I - Kick-Off (07.07.2027)
Modul II - 1. - 3. Tag (01.09. - 03.09.2027)

07.07.2027 – 03.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

Modul II - 1. - 3. Tag (07.07. - 03.09.2027)

DAUER

3,5 Tage
Insgesamt 3,5 Tage (0,5 Tage Modul I und 3 Tage zum Abschluss Modul II)

PREIS

395,00 €

Programm/Inhalt

1. **Kick-off/Modul I (ca. 3 Stunden)**

- Startschuss in die Lernphase
- Informationen zu den Präsenztagen
- Lerntechniken / -strategien
- Lernziele
- Hinweise auf Lernmedien

2. **Selbstlernphase (ca. 6- 8 Wochen):**

- Eigenverantwortliches Lernen in Vorbereitung auf die Präsenztage
- Lernstandskontrollen zu den relevanten Themen eigenverantwortlich ererbeiten (z.B. via Prüfungs. TV)

3. **Modul II (3 Tage zum Abschluss)**

- Gut vorbereitet in die GAP I

Prüfungsfächer

1. Liquidität sicherstellen
2. Vermögen bilden mit Sparen
3. Kreditgeschäft

Methodik:

Die Ausbildungsinhalte werden prüfungs- und teilnehmerorientiert vertieft und intensiviert. Der Unterricht orientiert sich an ehemaligen IHK-Prüfungsaufgaben sowie an fachlichen Defiziten und Wünschen der Auszubildenden.

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

74 AUSBILDUNG BANKKAUFMANN*FRAU

Fit für die GAP II

Fit für die GAP II

Die GAP II erfolgreich absolvieren!

ZIELGRUPPE

Auszubildende, die demnächst an der Gestreckten Abschlussprüfung Teil II IHK (GAP II) für Bankkaufleute teilnehmen werden

IHR NUTZEN

- Sie erhalten eine gezielte Unterstützung ihrer Vorbereitung auf die GAP II.
- Sie erarbeiten sich eine optimale Ausgangssituation für eine erfolgreiche Prüfungsteilnahme.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen und freiberufliche Dozenten/-innen

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Literaturempfehlung zur Prüfungsvorbereitung:

- Prüfungstrainer,U-Form-Verlag (Abschlussprüfung Teil 2)

- Prüfungstraining, Gabler-Verlag

- Prüfung Bankkaufmann, Walhalla-Verlag

- Lernvideos Prüfungs TV

- Fachbuch des Berufskolleg

TERMIN(E)

30.08.2027 – 05.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

Modul I - Kick-Off - Effektiv lernen (online) (30.08.2027)
Modul II - 1. - 2. Tag (28.10. - 29.10.2027)
Modul II - 3. - 6. Tag (02.11. - 05.11.2027)

30.08.2027 – 05.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

Modul I - Kick-Off - Effektiv lernen (online) (30.08.2027)
Modul II - 1. - 2. Tag (28.10. - 29.10.2027)
Modul II - 3. - 6. Tag (02.11. - 05.11.2027)

30.08.2027 – 05.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

Modul I - Kick-Off - Effektiv lernen (online) (30.08.2027)
Modul II - 1. - 2. Tag (28.10. - 29.10.2027)
Modul II - 3. - 6. Tag (02.11. - 05.11.2027)

31.08.2027 – 02.11.2027 | virtueller Seminarraum

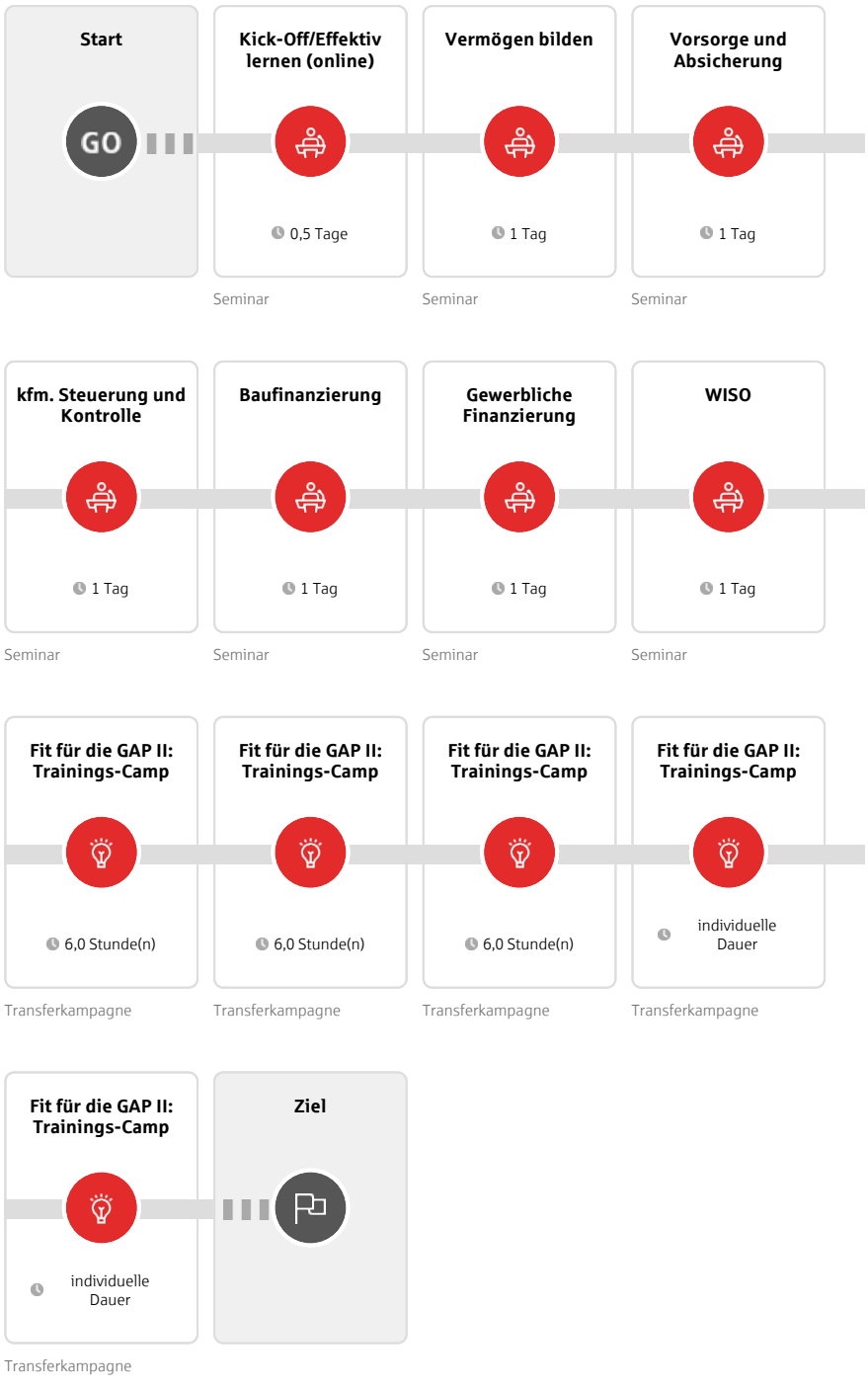
31.08.2027 – 02.11.2027 | virtueller Seminarraum

21.08.2028 – 30.10.2028 | Sparkassenakademie NRW

21.08.2028 – 30.10.2028 | Sparkassenakademie NRW

21.08.2028 – 30.10.2028 | Sparkassenakademie NRW

Ihre Lernreise: Fit für die GAP II



22.08.2028 – 03.11.2028 | virtueller Seminarraum

22.08.2028 – 03.11.2028 | virtueller Seminarraum

DAUER

7 Tage
Insgesamt 7 Tage (0,5 Tage Modul I und 6 Tage zum Abschluss Modul II)

PREIS

725,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Kick-off/Effektiv lernen - Modul I (1 Tag):

- Startschuss in die Lernphase
- Informationen zu den Präsenztagen
- Lerntechniken/-strategien
- Lernziele
- Hinweise auf Lernmedien

2. Selbstlernphase (ca. 8 Wochen):

- Eigenverantwortliches Lernen in Vorbereitung auf die Präsenztage
- Lernstandskontrollen zu den relevanten Themen eigenverantwortlich erarbeiten (z.B. via Prüfungs. TV)

3. Prüfungsvorbereitungstage - Modul II (6 Tage):

- Vorbereitungsthemen

1. BP 7 Vermögen bilden mit Wertpapieren (§11 Prüfungsbereich Vermögen aufbauen und Risiken absichern)
2. BP 8 Zu Vorsorge und Absicherung informieren (§11 Prüfungsbereich Vermögen aufbauen und Risiken absichern)
3. BP 11 Instrumente der kaufm. Steuerung und Kontrolle nutzen (§14 Wirtschafts- und Sozialkunde)
4. BP 9 Baufinanzierungen vorbereiten und bearbeiten (§12 Prüfungsbereich Finanzierungsvorhaben begleiten)
5. BP 10 An gewerblichen Finanzierungen mitwirken (§12 Prüfungsbereich Finanzierungsvorhaben begleiten)
6. Lernfeldübergreifend WISO (§14 Wirtschafts- und Sozialkunde)

Methodik:

Die Ausbildungsinhalte werden prüfungs- und teilnehmerorientiert vertieft und intensiviert. Der Unterricht orientiert sich an ehemaligen IHK-Prüfungsaufgaben sowie an fachlichen Defiziten und Wünschen der Auszubildenden.

74 AUSBILDUNG BANKKAUFMANN*FRAU

Fit für die praktische Abschlussprüfung

Training für den Prüfungsbereich "Kunden beraten"

Simulation von Beratungsgesprächen gemäß der neuen AO 2020.

ZIELGRUPPE

Auszubildende, die sich auf die praktische IHK-Abschlussprüfung Bankkaufmann/-frau vorbereiten

IHR NUTZEN

- Sie erhalten in kleinen Gruppen eine gezielte Unterstützung Ihrer Vorbereitung auf die mündliche Prüfung.
- Sie erarbeiten sich eine optimale Ausgangsposition für eine erfolgreiche Prüfungsteilnahme.
- Über die konkreten Rahmenbedingungen der IHK-Prüfung vor Ort informieren sich die Trainer bei den Ausbildungsleitern.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen und Ausbildungverantwortliche aus Sparkassen und freiberufliche Trainer/-innen

HINWEIS(E)

Die Teilnahme an diesem Angebot kann auf die fünftägige Pflichtfreistellung der Auszubildenden zur Vorbereitung auf die Prüfung gem. § 12 a TVAöD angerechnet werden.

TERMIN(E)

07.12.2026 – 08.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

07.12.2026 – 08.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

14.12.2026 – 15.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

11.01.2027 – 12.01.2027 | Sparkassenakademie NRW

07.12.2027 – 08.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

14.12.2027 – 15.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

11.01.2028 – 12.01.2028 | Sparkassenakademie NRW

04.12.2028 – 05.12.2028 | Sparkassenakademie NRW

14.12.2028 – 15.12.2028 | Sparkassenakademie NRW

08.01.2029 – 09.01.2029 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

Programm/Inhalt

- Prüfungsanforderungen und -verfahren, DIHT-Empfehlungen
- Vorbereitung und Durchführung von Beratungsgesprächen in Rollenspielen (mehrere Durchgänge)
- Simulation von Prüfungsbedingungen
- Intensive Auswertung und Rückmeldung von erfahrenen Trainern/-innen, die mit der IHK-Prüfungspraxis vertraut sind

PREIS

270,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Prüfungsvorbereitungsfälle entwickeln

Die neue Ausbildungsverordnung Bankkaufmann/Bankkauffrau ist seit 01.08.2020 in Kraft und hat zu wesentlichen Veränderungen und Modernisierungen in der Bankausbildung geführt. Im Prüfungsbereich „Kunden beraten“ ist die Prüfung nunmehr in einem 30-minütigen Kundengespräch abzulegen. Die bisher zur Verfügung stehenden Prüfungsvorbereitungsfälle müssen an die neuen Anforderungen angepasst, inhaltlich optimiert oder neu entwickelt werden.

ZIELGRUPPE

- Zentrale/ Hauptamtliche Ausbilder*innen, Referenten*innen im Bereich Ausbildung
- Trainer/*innen, Dozenten/*innen die Auszubildende auf den Prüfungsbereich „Kunden beraten“ vorbereiten

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr Wissen zur Prüfungsvorbereitung im Rahmen der neuen AO,
- Sie erarbeiten anhand einer „Mastervorlage“ neue Prüfungsvorbereitungsfälle,
- Sie ordnen bisher in Ihrer und anderen Sparkassen genutzte Prüfungsvorbereitungsfälle neuen Berufsbildpositionen zu und optimieren diese,
- Sie erhalten alle erarbeiteten Prüfungsvorbereitungsfälle zur Nutzung für die Prüfungsvorbereitung von Auszubildenden.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Kenntnisse über die neuen Berufsbildpositionen der AO 2020
- Laptop mit Word-Anwendung (WLAN fähig - WLAN Zugang in der Sparkassenakademie NRW möglich)
- „Mitbringen“ (sofern vorhanden) Ihrer bisherigen Prüfungsvorbereitungsfälle
- Lust auf direktes entwickeln/erarbeiten neuer Prüfungsfälle

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Ilka Strohmeyer, Wir-machen-Ausbildung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

195,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Welche Anforderung stellt die neue AO an die praktische Prüfung?
- Was macht einen Prüfungsvorbereitungsfall nach neuer AO aus?
- Gestaltung neuer Prüfungsvorbereitungsfälle: Wie gehe ich vor?
- Direkte Entwicklung neuer/optimierter Prüfungsvorbereitungsfälle in Kleingruppen

74 AUSBILDUNG BANKKAUFMANN*FRAU

Ausbildungsbegleitende Angebote

01 Serviceleistungen anbieten - GAP I
02 Kunden ganzheitlich beraten - GAP II
03 Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren - GAP II
04 Liquidität sicherstellen - GAP I
05 Vermögen bilden mit Sparformen - GAP I
06 Vermögen bilden mit Wertpapieren - GAP II
07 zu Vorsorge und Absicherung informieren - GAP II
08 Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten - GAP I
09 Baufinanzierungen vorbereiten und bearbeiten - GAP II
10 an gewerblichen Finanzierungen mitwirken - GAP II
11 Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen - GAP II
12 Projektorientiert arbeiten - GAP I
13 Prozesse und Wechselwirkungen einschätzen - GAP II
14 Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht - GAP I + II
15 Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes - GAP I + II
16 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit - GAP I + II
17 Umweltschutz - GAP I + II
18 Azubi-Trainingskonzept

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

01 Serviceleistungen anbieten - GAP I

DurchStarten Azubi-Einführungstage

Azubi-Einführungstage an der Sparkassenakademie NRW - alternativ oder ergänzend zur Azubi-Einführung in der Sparkasse.

ZIELGRUPPE

Auszubildende im ersten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie kennen das Finanzdienstleistungsunternehmen "Sparkasse" und identifizieren sich mit den besonderen Werten.
- Sie kennen die Erwartungen der Kunden an die Sparkasse und deren Mitarbeiter/-innen und erkennen die Bedeutung guter und dauerhafter Kundenbeziehungen.
- Sie können im Kundenkontakt situationsgerecht kommunizieren.
- Sie kennen die Vorteile guter Zusammenarbeit im Team und es gelingt Ihnen leicht, sich in bestehende Teams zu integrieren.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen und freiberufliche Trainer/-innen

TERMIN(E)

Nach Absprache

DAUER

2 Tage

PREIS

270,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Sparkasse - Sie sind jetzt Mitglied in einem starken Team

- Herzlich willkommen beim Marktführer
- Die besonderen Werte der Sparkassen und deren Nutzen für die Kunden
- Die Sparkasse: Aufgaben und Ziele - Strukturen - Mitarbeiter
- Unser wichtigster Partner: Der Kunde!
- Unsere Leistung: Bedarfsgerechte Finanzberatung!

Was erwarten die Kunden von der Sparkasse und von mir?

- Business-Etikette: Mit guten Umgangsformen Kunden begeistern
- Tipps für die richtige Kleidung: Was geht? Was geht nicht? Was passt zu meinem Typ?
- Der erste Kundenkontakt - Training einfacher Service- und Überleitungssituationen

Neue Kollegen, neues Team - worauf es jetzt ankommt!

- So gelingt Ihre Integration in bestehende Filial- und Abteilungsteams
- Vorteile und Formen guter Zusammenarbeit
- Verhalten gegenüber Kollegen und Vorgesetzten
- Im Team Ziele erreichen - Praxistraining im Klettergarten

Wie werde ich ein erfolgreicher Auszubildender?

- Effizient lernen und arbeiten
- Wenn's mal nicht so läuft - Umgang mit Misserfolgen

Methodik:

- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

Bankgeheimnis, Datenschutz und Co

Von Anfang an rechtssicher arbeiten!

ZIELGRUPPE

Auszubildende im ersten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie lernen grundlegende Ausbildungsinhalte der profilbildgebenden Berufsbildpositionen "Service anbieten" und "Liquidität sicherstellen" kennen
- Sie kennen die für die tägliche Arbeit in der Sparkasse wichtigen Rechts- und Sicherheitsvorschriften (z. B. Bankgeheimnis, Geldwäschegesetz).
- Sie wenden Kontrollregelungen, wie z. B. das 4-Augen-Prinzip, an und verhindern damit Schäden und Missbrauch.
- Sie erkennen Risiken des Datenverlustes und setzen Schutzmaßnahmen für das Arbeiten am PC um.
- Sie wissen, worauf es bei Unfällen, Überfällen und Bränden ankommt.

IHR REFERENT

Praktiker/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen in der Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan der profilgebenden Berufsbildposition
1 Serviceleistungen anbieten (§4 Abs. 2 Nr. 1):
1 d, g, j, k)

und

4 Liquidität sicherstellen (§4 Abs. 2 Nr. 4):
4 b, i, j)

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

135,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sicherheit für meinen Kunden und mich

- Kompetenzregelungen/4-Augen-Prinzip/Verschlusssachen/Verzeichnisse
- Bankgeheimnis/Auskünfte/Geldwäsche/Compliance
- Missbräuchliche Verfügungen durch gestohlene oder gefälschte Bankdokumente verhindern
- Einlagensicherung/Haftungsverbund/Schadensersatz

Sicherheit für meinen PC-Arbeitsplatz

- Zugangs- und Zugriffsschutz (PC, E-Mail, Internet)
- Datenverlust durch Diebstahl, Skimming, Passwörter, Viren, Trojaner, Phishing etc.
- Missbrauch erkennen - Maßnahmen zur Risikoabwehr

... und auch für meine privaten Aktivitäten im Netz

- Risiken der Kommunikation per E-Mail, Twitter, Facebook, What'sApp, Instagram, Snapchat etc.
- Risikobewusstes Verhalten in sozialen Netzwerken

Mögliche Gefährdungen am Arbeitsplatz

- Arbeitsschutz und Unfallverhütung
- Verhalten bei Unfällen, Überfällen und Bränden
- Gesundheitsmanagement

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

02 Kunden ganzheitlich beraten - GAP II

Kundenorientierte Kommunikation II: Ganzheitlich bedarfsorientiert beraten

Sicherheit im Kontakt mit Kunden und in der Kundenberatung gewinnen, in schwierigen Kundengesprächen souverän und kundenorientiert agieren.

ZIELGRUPPE

Auszubildende im zweiten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie trainieren und vertiefen praxisnah Ausbildungsinhalte aus dem Bereich der profilgebenden Berufsbildposition 2 "Kunden ganzheitlich beraten" und gewinnen noch mehr Sicherheit in der Kundenberatung.
- Sie reflektieren und optimieren ihr bisheriges Gesprächsverhalten in Beratungssituationen.
- Sie trainieren Beratungsgespräche strukturiert, bedarfs- und abschlussorientiert zu führen.
- Sie gehen mit Kundenbeschwerden und Reklamationen souverän um.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen und freiberufliche Trainer/-innen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen in der Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan der profilgebenden Berufsbildposition 2 "Kunden ganzheitlich beraten".

TERMIN(E)

04.10.2027 – 05.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

14.10.2027 – 15.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

270,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bedeutung der Beratungsqualität erkennen

- Vertriebskonzepte /-strategien der Sparkassen
- Kundenzufriedenheit und Sparkassenerfolg / Stuttgarter Erklärung
- Selbstverständnis eines Kundenberaters / Identifikation
- Qualitätskriterien / Qualitätssicherung

Kunden aktiv auf Bedarfe ansprechen

- Vertriebsansätze erkennen
- Kunde Bedarfe aufzeigen
- Nutzen von Produktleistungen herausstellen
- Überleitung in die Beratung

Beratungsgespräche bedarfsorientiert und strukturiert führen

- Planung - Vorbereitung - Verkaufshilfen
- Systematische Gesprächsführung
  - Kontaktphase / Gesprächseröffnung
  - Informationsphase / Bedarfsermittlung
  - Verkaufsphase / Lösungsmöglichkeiten / Angebot (Produktdarstellung und -information) und Abschluss
- Kundenbezogene Argumente - Einwandbehandlung - Preisverkauf - Kaufsignale - Verkaufsabschluss
- Dokumentation - Beratungsprotokoll - OSPlus-Tools
- Cross-Selling - Folgeterminvereinbarung
- Nachbereitung - Nachfasstermin - Betreuung - Empfehlungsmanagement
- Ganzheitliche Beratungsgespräche am Beispiel Sparkassen-Finanzkonzept und Finanz-Check

Intensives, praxisorientiertes Training von Beratungssituationen im Bereich Geld- und Vermögensanlage, Alters- und Risikovorsorge sowie Privatkredite

Reklamationen kundenorientiert bearbeiten und Kundenbeschwerden als Chance nutzen

Methodik:

- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

04 Liquidität sicherstellen - GAP I

Kundenorientierte Kommunikation I: Grundlagen erfolgreicher Beratungsgespräche

Markt- und Kundenorientierung praxisnah trainiert!

ZIELGRUPPE

Auszubildende im ersten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie trainieren praxisnah grundlegende Ausbildungsinhalte der profilgebenden Berufsbildpositionen "Serviceleistungen anbieten" und "Liquidität sicherstellen".
- Sie identifizieren sich mit dem Finanzdienstleister "Sparkasse" und erlangen eine positive Einstellung zu Service, Beratung und Verkauf.
- Sie gewinnen Sicherheit in vertrieblichen Gesprächssituationen und können souverän an Berater überleiten.
- Sie entwickeln und erweitern ihre Kompetenz zu Rhetorik und Präsentation.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen und freiberufliche Trainer/-innen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen in der Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan der profilgebenden Berufsbildposition 1 "Serviceleistungen anbieten" und 4 "Liquidität sicherstellen"

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

270,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Dienstleistungsqualität: Bei Kunden positiv in Erinnerung bleiben

- Kundenzufriedenheit oder -begeisterung? Mehrwert gegenüber Online-Banking, Image der Sparkasse
- Voraussetzungen: Positive Einstellung zu Beratung und Verkauf, König Kunde, Commitment,
- Mitarbeiter/-innen als Visitenkarte der Sparkasse; sowohl dienstlich und als auch privat
- Qualitätsstandards: Fachkompetenz, Freundlichkeit, Diskretion, Seriosität, Schnelligkeit, Verständlichkeit, Zuverlässigkeit, Serviceorientierung

Mit Kunden erfolgreich kommunizieren

- Wege zum Kunden: Passive und aktive Kontaktaufnahme, Kontaktorte, Kontaktmittel, Anlässe, Bedarfe, Neukunden
- Kommunikationsarten und -regeln, positive Gesprächsatmosphäre
- Wirkungsmittel, Körpersprache, erster Eindruck, Gesprächseinstieg
- Professionelle Kommunikation am Telefon, in E-Mails und in sozialen Netzwerken
- Umgangsformen bei besonderen Personengruppen sowie Berücksichtigung soziokultureller Aspekte
- Überleitung zum Berater

Praxisorientiertes Training von Servicesituationen

- im Bereich Serviceleistungen anbieten
- im Bereich Liquidität sicherstellen

Grundzüge der Rhetorik und Präsentation

Methodik:

- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

Konten, Karten und Co

Selbstständig arbeiten in der Filiale!

ZIELGRUPPE

Auszubildende im ersten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie lernen handlungsorientiert und praxisnah die profilgebende Berufsbildposition "Liquidität sicherstellen" kennen.
- Sie lernen die Basisprodukte der Filialen und Geschäftsstellen kennen, können Arbeitsaufträge hierzu ausführen und aktiv und selbständig im Kundenservice mitarbeiten.

IHRE REFERENTIN

Praktiker/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen in der Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan der profilgebenden Berufsbildposition 4 Liquidität sicherstellen (§4 Abs. 2 Nr. 4):
4 a, b, c, d, e, f, i)

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

270,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Girokonto - Drehscheibe der Geschäftsbeziehung

- Kontoarten, Nutzungsmöglichkeiten, Kundenvorteile, Preis- und Mehrwertmodelle, rechtliche Bestimmungen und vertragliche Vereinbarungen
- Eröffnung, Führung und Schließung der Konten, Kontoauszug
- Verfügungsberechtigungen und Vollmachten
- Tod eines Kontoinhabers
- Überziehungsmöglichkeiten und Dispositionskredit

Bitte zahlen! (Zahlungsverkehrsdienstleistungen)

- Zahlungsarten, Nutzungsmöglichkeiten, Kundenvorteile, Preise
- Barzahlungsverkehr (Kasse, Geldautomat, Tresor), Bargeldlogistik
- Alternative Bezahlverfahren
- Zahlungsverkehrsaufträge (Zahlscheine, Überweisungen, Daueraufträge, Schecks, Lastschriften, SEPA)
- Zahlungsverkehrsabwicklung (Netze, Automation, Rückgaben, Archivierung)
- Kartengeschäft (Debitkarte, Kreditkarte): Nutzungsmöglichkeiten, Kundenvorteile, Ausgabe, Preise
- Paymentlösungen anbieten (Ziele, Berater, Produkte)

Geldvermögen auf Konten anlegen

- Kontoarten (Tagesgeld, Festgeld)
- Eröffnung, Führung und Schließung der Konten
- Verträge zugunsten Dritter

Methodik:

- Fallstudien, Gruppenarbeiten

Internationaler Zahlungsverkehr - Dienstleistungen im Auslandsgeschäft

Grundlagen des Auslandsgeschäfts kennen und Kunden im Reisezahlungsverkehr und bei einfachen nichtdokumentären Zahlungen beraten.

ZIELGRUPPE

Auszubildende ab dem zweiten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie lernen handlungsorientiert und praxisnah die Möglichkeiten und Lösungen des internationalen Zahlungsverkehrs kennen.
- Sie kennen die Grundlagen des Auslandsgeschäfts und können Kunden im Reisezahlungsverkehr und bei einfachen nichtdokumentären Zahlungen beraten.

IHR REFERENT

Praktiker/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen in der Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan der profilgebenden Berufsbildposition 4 Liquidität sicherstellen (§4 Abs. 2 Nr. 4):
4 g, h, i)

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

135,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Reisezahlungsmittel

- Sorten
- Sparkassen Card
- Kreditkarten
- Vergleich der Reisezahlungsmittel: Konditionen und Verwendungszwecke, Vor- und Nachteile
- Länderspezifische Bedarfe
- Kundenberatungsgespräche / Cross-Selling
- Bearbeitung der Geschäftsvorgänge (An- und Verkäufe / Verfügungen)

Nichtdokumentäre Auslandszahlungen

- Internationale Zahlungsbedingungen
- Nichtdokumentäre Zahlungsformen (SEPA / Z1 / Schecks)
- Devisenkurse
- Bearbeitung von Zahlungsein- und ausgängen
- Kundenberatungsgespräche

Devisengeschäfte

- Begriff, Zweck und Abwicklung
- Beratungspflichten und Risiken

Methodik:

- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

05 Vermögen bilden mit Sparformen - GAP I

Bausparen - zinssicher und bequem ins Eigenheim

Grundlagen des Verbundgeschäfts, Bausparprodukte und aktiver Vertrieb für Azubis.

ZIELGRUPPE

Auszubildende im ersten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie lernen handlungsorientiert und praxisnah Ausbildungsinhalte der profilgebenden Berufsbildposition "Vermögen bilden mit Sparformen" kennen.
- Sie kennen die wichtigsten Produkte der LBS, können Kunden bei einfachen Fragen zum Bausparen beraten und Kundenberatern zuarbeiten.

IHRE REFERENTIN

Praktiker/-innen aus Sparkassen und der LBS

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen in der Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan der profilgebenden Berufsbildposition 5 "Vermögen bilden mit Sparformen" (§4 Abs. 2 Nr. 5): 5 b, e, f, h, i)

TERMIN(E)

22.02.2027 – 23.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.03.2027 – 10.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

270,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Verbundgeschäft

- Allfinanzgedanke / Ganzheitliche Beratung
- Verbundpartner / Vertriebswege
- Erträge und Provisionierungen

Bausparprodukte

- Bausparidee
- Bausparverträge / Vertragsgestaltung
- Einzahl- und Auszahlphase
- Staatliche Förderung
- Wohn-Riester
- Verwendungsmöglichkeiten von Bausparmitteln

Aktiver Vertrieb

- Zielgruppen für Bausparprodukte / Kundennutzen
- Bedarfsgerechte Angebote
- Tarife und Prämien
- Prospekte / Vordrucke / EDV-Eingabe
- Training von Beratungsgesprächen
- Nachbearbeitung
- Cross-Selling

Methodik:

- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

06 Vermögen bilden mit Wertpapieren - GAP II

Wertpapierwissen für Jung-Banker - Chancen nutzen, Risiken minimieren

Grundkenntnisse des Wertpapiergeschäfts vertiefen, Anlagebedarfe erkennen und zu Beratern überleiten

ZIELGRUPPE

Auszubildende ab dem zweiten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Die Auszubildenden lernen handlungsorientiert und praxisnah die betrieblichen Ausbildungsinhalte "Anlage in Wertpapieren" und die rechtlichen und fachlichen Sachkundegrundlagen.
- Sie vertiefen Kenntnisse des Wertpapiergeschäfts, können Kunden bei einfachen Fragen weiterhelfen, erkennen Anlagebedarfe und können an Berater überleiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen der Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan Nr. 4.2 Anlage in Wertpapieren (a – i) sowie Kennziffern:
2.3 b) 2.
2.3 b) 3.

TERMIN(E)

25.01.2027 – 26.01.2027 | Sparkassenakademie NRW

11.02.2027 – 12.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

08.03.2027 – 09.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

03.05.2027 – 04.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

24.01.2028 – 25.01.2028 | Sparkassenakademie NRW

03.02.2028 – 04.02.2028 | Sparkassenakademie NRW

13.03.2028 – 14.03.2028 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

270,00 €

KONTAKT

Programm/Inhalt

Anlagemöglichkeiten in Wertpapieren / Funktionsweise der Finanzinstrumente

- Aktien, Renten, Investmentfonds, sonstige Wertpapiere
- wechselseitige Abhängigkeiten (Rentabilität, Sicherheit, Liquidität)

Chancen und Risiken von Finanzinstrumenten

- Bewertung von Wertpapieren
- Einflussgrößen auf Kursentwicklungen
- geschäftspolitische Bedeutung

Rechtliche Grundlagen der Anlageberatung (z. B. MiFID, WpHG, InvG, Sachkunde, Compliance)

- Informationsbeschaffung
- bedarfs- und risikogerechte Anlageberatung
- Risikoklassen/Soll-Portfolien, Gesamtheit aller Kosten
- Beratungsprotokoll und Produktinformationsblätter

Wertpapierorder

- Auftragserteilung und Auftragsausführung
- Orderbearbeitung
- Online-Brokerage

Kursnotierung und Preisfeststellung

- Effektenhandel
- Kurse und Preise
- Indizes

Wertpapierabrechnungen

- Aufgaben dwpbank
- Nennwert/Kurswert
- Kosten, Stückzinsen, ausmachender Betrag, Valutierung

Verwahrung und Verwaltung

- Depoteröffnung, -führung und -schließung
- DekaBank-Depot
- Depotauszug
- Erträge aus Gläubiger- und Anteilspapieren
- Versteuerung, Steuerfreigrenzen und Freibeträge

Finanzderivate

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

- Optionsscheine
- Eurex-Optionsgeschäfte
- Sonderformen (z. B. Zertifikate)

Methodik:

- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

07 zu Vorsorge und Absicherung informieren - GAP II

Sorgenfrei im Ruhestand - Kunden zur Altersvorsorge beraten

Vorsorgebedarfe erkennen, Kunden bei einfachen Fragen zur Altersvorsorge beraten und an Berater überleiten.

ZIELGRUPPE

Auszubildende im zweiten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie erwerben handlungsorientiert und praxisnah Grundlagenwissen und Produktkenntnisse zur profilgebenden Berufsbildposition "Zu Vorsorge und Absicherung informieren" kennen.
- Sie erkennen Vorsorgebedarfe, können Kunden bei einfachen Fragen zur Altersvorsorge beraten und an Berater überleiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen der in der/dem Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan profilgebenden Berufsbildposition 7 Zu Vorsorge und Absicherung informieren (§4 Abs. 2 Nr. 7) 7 a, c,d,e)

TERMIN(E)

10.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

21.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

18.05.2028 | Sparkassenakademie NRW

08.06.2028 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

135,00 €

Programm/Inhalt

Altersrisiken
- Erwerbsminderung
- Hinterbliebenenabsicherung
- Finanzielle Sicherheit im Alter / Gesetzliche Rente / Betriebsrente
- Versorgungslücken

Produktangebote der Sparkasse
- Banksparpläne / Fondssparpläne
- Kapitalverrentungen
- Riester-Rente / Wohn-Riester / Rürup-Rente
- Kapital-, Lebens- und Rentenversicherung
- Betriebliche Altersvorsorge

Besteuerung von Alterseinkünften
- Rentenbesteuerung / Ertragsanteil
- Steuerfreigrenzen und Freibeträge

Aktiver Vertrieb
- Zielgruppen für die Altersvorsorge / Kundennutzen
- Bedarfs- und risikogerechte Angebote
- Tarife und Prämien
- Prospekte / Vordrucke / EDV-Eingabe
- Training von Beratungsgesprächen
- Nachbearbeitung
- Cross-Selling

Methodik:
- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Vermögen und Einkommen schützen - Kunden zur Risikovorsorge beraten

Verbundgeschäft und Produkte der Westfälischen Provinzial, aktiver Vertrieb und Überleitung zu Beratern.

ZIELGRUPPE

Auszubildende ab dem zweiten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie lernen handlungsorientiert und praxisnah die betrieblichen Ausbildungsinhalte zur profilgebenden Berufsbildposition "Zu Vorsorge und Absicherung informieren" kennen.
- Sie kennen die wichtigsten Produkte zur Risikovorsorge der Westfälischen Provinzial (ohne LV, siehe dazu unser Angebot 74.441), können Kunden bei einfachen Fragen zu Sachversicherungen beraten und Kundenberatern zuarbeiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen und der Westfälischen Provinzial

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen in der/ im Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan der profilgebenden Berufsbildposition 7 Zu Vorsorge und Absicherung informieren (§ 4 Nr. 2 Abs. 7) Nr 7 b, c, d, e).

TERMIN(E)

11.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

22.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

19.05.2028 | Sparkassenakademie NRW

09.06.2028 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

135,00 €

Programm/Inhalt

Verbundgeschäft

- Allfinanzgedanke / Ganzheitliche Beratung
- Verbundpartner
- Erträge und Provisionierung
- Vertriebswege

Versicherungsprodukte

- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Gebäudeversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Hausratversicherung
- Kraftfahrtversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Restkreditversicherung
- Unfallversicherung

Aktiver Vertrieb

- Zielgruppen, Kundennutzen, Vertriebswege
- Bedarfsgerechte Angebote
- Tarife und Prämien
- Prospekte, Vordrucke, EDV-Eingabe
- Training von Beratungsgesprächen
- Nachbearbeitung
- Cross-Selling

Methodik:

- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

08 Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten - GAP I

Kreditgeschäft praxisnah - Wünsche und Investitionen finanzieren

Kenntnisse zu standardisierten Privatkrediten vertiefen und Berater unterstützen.

ZIELGRUPPE

Auszubildende ab dem zweiten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie lernen handlungsorientiert und praxisnah die betrieblichen Ausbildungsinhalte der profilgebenden Berufsbildposition "Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten" kennen.
- Sie vertiefen Kenntnisse des Kreditgeschäfts, können Kunden bei einfachen Fragen weiterhelfen und durch Übernahme bestimmter Sachbearbeitungstätigkeiten Kundenberater unterstützen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen in der / in Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan der profilgebenden Berufsbildposition 8 Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten (§ 4 Abs. 2 Nr. 8)

TERMIN(E)

10.05.2027 – 11.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

14.06.2027 – 15.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

270,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kreditangebote der Sparkasse

- Dispositionskredite
- standardisierte Ratenkredite
- PKW-Leasing
- Mietaval
- Aktuelle Kreditangebote / -aktionen

Rechtliche und wirtschaftliche Voraussetzungen

- Kreditfähigkeitsprüfung
- Kreditwürdigkeitsprüfung (persönlich, materiell, Informationsquellen)
- Kapitaldienstfähigkeit

Kreditsicherheiten

- Bürgschaft
- Abtretung
- Pfandrecht
- Sicherungsübereignung

Kreditbearbeitung

- Antrag (Preise, Laufzeit, Tilgung) und Bewilligung i. R. Scoring-Verfahren
- Sachbearbeitung (Verträge, EDV-Eingaben, Meldungen, Auszahlung/Einräumung)

Methodik:

- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

11 Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen - GAP II

Rechnungswesen und Steuerung - vom Buchungssatz zum Controlling

Kenntnisse zum Rechnungswesen vertiefen, Planungs- und Steuerungsinstrumente kennen, Kunden- und Bilanzdaten analysieren

ZIELGRUPPE

Auszubildende ab dem zweiten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Die Auszubildenden lernen handlungsorientiert und praxisnah die betrieblichen Ausbildungsinhalte "Rechnungswesen und Steuerung".
- Sie vertiefen ihre Kenntnisse im Rechnungswesen, lernen die Planungen des Controllings in Sparkassen kennen (einschl. Planungs- und Steuerungsinstrumente), analysieren Kunden- und Bilanzdaten und leiten daraus betriebswirtschaftliche und geschäftspolitische Strategien ab.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen der Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan Nr. Nr. 6.1 Rechnungswesen (a - d) und 6.2 Steuerung (a - b).

TERMIN(E)

12.07.2027 – 13.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

03.07.2028 – 04.07.2028 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

270,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechnungswesen der Sparkasse

- Grundbegriffe, Buchführungsgrundsätze / Rechtsgrundlagen
- Kontenrahmen, Kontenplan
- Buchungen, Buchungsunterlagen
- Aufwand und Ertrag
- Bilanzielle Auswirkungen
- Eigenmitteldisposition

Banksteuerung / Controlling

- Geschäftspolitische Aspekte
- Betriebsvergleiche, Prognosen
- Zielfindungsprozess
- Deckungsbeitragsrechnung
- Marktzinsmethode
- Kosten- und Erlösrechnung
- Konto- und Kundenkalkulation
- Erfolgsrechnung, -kontrollen
- Risikocontrolling
- Ertrag und Eigenkapital
  - Betriebsergebnis
  - Cost-Income-Ratio
  - Eigenkapitalrentabilität
- Statistiken und Anzeigen

Methodik:

- Fallstudien, Gruppenarbeiten

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

12 Projektorientiert arbeiten - GAP I

Projekte als besondere Arbeitsform kennenlernen - Grundlagen und Arbeitsweisen

Projektorientiert arbeiten - Grundlagen und Arbeitsweisen

ZIELGRUPPE

Auszubildende im ersten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Die Auszubildenden lernen handlungsorientiert und praxisnah Ausbildungsinhalte der integrativ zu vermittelnden Position "Projektorientiert arbeiten" kennen
- Sie kennen wesentliche Grundlagen der Projektarbeit
- Sie erhalten Orientierung zur Anwendung projektorientierter Arbeitsweisen

IHRE REFERENTIN

Carolin Vienken, Ausbildungsleiterin, Sparkasse Essen

HINWEIS(E)

Die Inhalte entsprechen in der Ausbildungsordnung/dem Ausbildungsrahmenplan der profilgebenden Berufsbildposition
12 Projektorientiert arbeiten (§4 Abs. 2 Nr. 12):
12 b und c)

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

135,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen der Projektarbeit:

- Projektauftrag und Auftragsklärung
- Rollen
- Projektabschluss/-abnahme
- klassische Projektarbeit
- agile Metrhoden kennenlernen

Projektorientierte Arbeitsweisen anwenden:

- Einsatzmöglichkeiten
  1. Kundenveranstaltungen
  2. Schulbesuche
  3. Azubiprojekte / -wettbewerbe
- Arbeitsweisen ausprobieren:
  1. Aufgaben sammeln
  2. Zeit- / Aufwandsschätzung
  3. Kostenschätzung
  4. Risikoeinschätzung
  5. Kanban Board

Ihre Auszubildenden auf dem Weg zum Content Creator

In einer zunehmend digitalisierten Welt sind soziale Medien zu einem integralen Bestandteil der Unternehmenskommunikation geworden. Die Einbindung von Auszubildenden in die Social Media-Kommunikation ist für Unternehmen von großer Bedeutung, da sie frische Perspektiven und innovative Ideen einbringen. Darüber hinaus können sie eine zielgruppengerechte Kommunikation nach außen unterstützen und tragen so maßgeblich zum Erfolg der Social Media-Kommunikation bei.

ZIELGRUPPE

Auszubildende

IHR NUTZEN

- Ihre Auszubildenden lernen die Grundlagen des Social-Media-Marketings kennen, inklusive der relevanten Kanäle für die Sparkasse.
- Sie können eigenständig Social-Media-konforme Konzepte entwickeln und umsetzen.
- Die Auszubildenden verstehen, wie sie Prozesse der Social-Media-Content-Produktion in ihren Arbeitsalltag integrieren können und sind in der Lage, selbstständig Content zu erstellen.
- Ihre Auszubildenden werden zu Markenbotschaftern ihrer Sparkasse auf den sozialen Plattformen.
- Sie lernen, wie sie die Inhalte zukünftig optimieren können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Julian Weissbach, Trainer für Social Media Kommunikation

Zusammen mit seinen Kunden entwickelt er Kampagnen für mehr Reichweite auf den sozialen Plattformen. Die Umsetzung der Strategien unterstützt der Social Media Artist mit Projekten, Workshops und Trainingseinheiten. Darüber hinaus ist Julian Weissbach für verschiedene Medien-Unternehmen, in den Bereichen TV, Web-Formate und Social Media tätig gewesen und hat bisher über 186 Millionen Klicks erzielt. Seit über 10 Jahren arbeitet Julian Weissbach im Social Media Bereich.

Julian Weissbach wird als Impulsgeber bei Tagungen, Kongressen und Unternehmen-Events gebucht.

HINWEIS(E)

Die im Workshop erstellten Eigenproduktionen können für Projektpräsentationen und Social-Media-Aktivitäten der Sparkasse verwendet werden.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

350,00 €
zzgl. Tagungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tag 1: Grundlagen des Social-Media-Marketings

Tag 2: Workshop: Erstellung eigener Social-Media-Inhalte"

Inhaltliche Schwerpunkte:

- Social-Media-Content-Produktion
- Aufbau einer Marke in den digitalen Medien
- Erstellung eigener Inhalte für Social Media
- Optimierung von Social-Media-Inhalten für die Zukunft"

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

14 Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht - GAP I + II

Modernes Personalmanagement

Berufsbildung sowie Arbeist- und Tarifrecht

ZIELGRUPPE

Auszubildende im ersten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Die Auszubildenden lernen handlungsorientiert und praxisnah Ausbildungsinhalte der integrativ zu vermittelnden Position "Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht" kennen.
- Sie kennen wichtige arbeitsrechtliche Grundlagen, Anforderungen an Sparkassenmitarbeiter/-innen und Instrumente zur Personalförderung.
- Sie kennen Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Zuordnung der entsprechenden Inhalte in der Ausbildungsordnung folgen.

TERMIN(E)

11.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

135,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Administratives Personalmanagement

Arbeitsrechtliche Grundlagen

- Quantitativer Personalbedarf, Personaleinsatzplanung
- Personalverwaltung und -betreuung, Personalkostenmanagement
- Nachweise und Arbeitspapieren
- Gehaltsabrechnung
- Arbeitnehmerschutzvorschriften
- Sozialversicherungsrecht
- Personalvertretungsrecht
  - Personalrat
  - Jugend- und Auszubildendenvertretung
- Tarifrecht, tarifliche Regelungen
- Betriebs- und Dienstvereinbarungen/-anweisungen
- Beendigung von Ausbildungs- und Arbeitsverhältnissen
- Berufsausbildung
  - Berufsbildungsrecht, Duales System
  - Ausbildungsordnung, Ausbildungsplan
  - Pflichten der Ausbildenden und der Auszubildenden

Gestalterisches Personalmanagement

- Personalführung und -entwicklung
- Qualitativer Personalbedarf, Anforderungsprofile
- Personalmarketing, Personalbeschaffung
- Eignungsdiagnostik, Auswahlverfahren
- Beurteilungssysteme
- Weiterbildungsmaßnahmen
- Arbeits- und Lerntechniken

Methodik:

- Fallstudien, Rollenspiele, Gruppenarbeiten

AUSBILDUNGSBEGLEITENDE ANGEBOTE

18 Azubi-Trainingskonzept

Azubi-Trainingskonzepte entwickeln und erstellen

Entwickle den eigenen Trainingsfahrplan für das Azubi-Training

IHR NUTZEN

- Passgenaues Trainingskonzept für die eigene Sparkasse
- Aktuelle Unterlagen
- Checklisten zur klaren Orientierung

IHRE REFERENTIN

Ilka Strohmeyer, wir-machen-ausbildung

Fachreferentin und Koordinatorin für Ausbildungsfragen; Dozentin für Wirtschaftskunde; Verkaufs-, Verhaltens- und Führungskräftetrainerin mit langjährigen Trainingserfahrungen

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modulstruktur des Trainingskonzepts:

1. Basisseminar
2. Liquidität sicherstellen
3. Vermögen bilden mit Sparformen
4. Anschaffungen finanzieren
5. Zu Schutz und Vorsorge informieren
6. Vermögen bilden mit Wertpapieren
7. Baufinanzierung begleiten

74 AUSBILDUNG BANKKAUFMANN*FRAU

Foren für Auszubildende

Stark starten bei der Nr. 1

Im August und September starten die neuen Auszubildenden ihre Karriere bei der Sparkasse - der Nr. 1 der Finanzdienstleister. Sie treten in ein spannendes und abwechslungsreiches Berufsfeld ein, das aktuell von Herausforderungen wie Inflation, einem wandelnden Bankenimage und steigenden Kundenerwartungen geprägt ist.

ZIELGRUPPE

Auszubildende zu Beginn des ersten Ausbildungsjahres

IHR NUTZEN

- Die Auszubildenden erleben die besonderen Werte, die Größe und die Faszination der Nr. 1.
- Sie identifizieren sich mit Ihrer Sparkasse, leben das Leitbild der Sparkassen und kennen die Markenkernaussagen der Sparkassen.
- Sie treten selbstbewusst auf, erweitern Ihre kommunikativen Fähigkeiten und überzeugen mit einem starken Auftritt.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassenakademie NRW und externe Kooperationspartner

HINWEIS(E)

Die Ausbildungsverantwortlichen sind herzlich eingeladen sich anzumelden, um ihre Auszubildenden zu begleiten und kostenfrei an dem Forum teilzunehmen.

TERMIN(E)

07.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

16.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

17.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

99,00 €

Programm/Inhalt

10:00 Uhr	**Eröffnung, Begrüßung** Hasan Özdemir und Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
10:10 bis 10:30 Uhr	**Sicher anlegen, beste Gewinnchancen** Referent/-in der DekaBank
10:30 bis 10:50 Uhr	**Wir sichern den digitalen Vorsprung** Referent/-in der Finanz Informatik
10:50 bis 11:10 Uhr	**Für alles, was nicht warten kann** Referent/-in der S Kreditpartner GmbH
11:10 bis 11:25 Uhr	**Sparkassenlotterie-Lose als Türöffner: Der smarte Weg in den Vertrieb** Referent/-in des SVWL und des RSGV
11:25 bis 11:45 Uhr	**Immer da, immer nah** Referent/-in der Provinzial Holding AG
11:45 bis 12:05 Uhr	**Läuft eben nicht alles im Leben nach Plan. LBS-Bausparen schon.** Referent/-in der LBS NordWest
12:05 bis 12:20 Uhr	**Kaffeepause**
12:20 bis 13:00 Uhr	**- Identifikation und Begeisterung selbstverständlich!?** **- Die Nr. 1 sein und bleiben** **- Was ist denn GUT. für meine Stadt/Region?** **- Wieso bin ich DER Erfolgsfaktor für meine Sparkasse?** Hasan Özdemir und Lars Abraham
13:00 bis 13:45 Uhr	**Mittagsimbiss**
13:45 bis 15:15 Uhr	**6 Workshops, 6 Vortragende, viele Impulse aus dem Referentenpool rund um die Themen verbale Kommunikation, Körpersprache, Mindset und Vertrieb**
15:15 bis 15:45 Uhr	**Kaffeepause**
15:45 bis 17:00 Uhr	**#weilsummehralsgeldgeht** **- Kundinnen und Kunden, Familie, Freundinnen und Freunde begeistern** **- Nachhaltigkeit in der Sparkassenfamilie leben** **- Der Sparkassen-Markenkern: Inhalt kennen und können** **- Bedarfsgerechte Beratung statt schneller Gewinne** Hasan Özdemir und Lars Abraham

KONTAKT

ANMELDUNG



Laura Stern
0231 22240-720
laura.stern@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Azubi-Verkäuferforum

Azubis den Spaß am Vertrieb und am professionellen Umgang mit Menschen zu vermitteln, ist eine zentrale Aufgabe der Personalentwicklung. Der Sparkassennachwuchs soll viele Jahre mit Begeisterung im Vertrieb Erfahrungen sammeln und keinen Druck bei der Umsetzung von Vertriebsstrategien empfinden.

ZIELGRUPPE

Auszubildende im zweiten und dritten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Sie wissen, dass ihre Einstellung zum Verkauf entscheidend für ihren Erfolg ist und entwickeln eine entsprechende Grundhaltung
- erhalten zahlreiche Tipps zur Verbesserung ihres Service- und Verkaufsverhaltens,
- erkennen, dass arbeiten im Markt Spaß macht und Erfolge motivieren.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassenakademie und externe Kooperationspartner

TERMIN(E)

18.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

06.06.2028 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wird mit einer Akademieinfo veröffentlicht.

Burg und Beats

Ein Tag voller Inspiration, Begegnung und Teamgeist, an dem gemeinsames Lernen, Wachsen und der Spaß-Faktor im Fokus sind – dafür steht das Azubi-Festival "Burg & Beats". In einer einzigartigen Atmosphäre haben Azubis die Chance, sich weiterzuentwickeln, neue Perspektiven zu gewinnen und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

ZIELGRUPPE

Auszubildende mit Ausbildungsstart 2025

IHR NUTZEN

- Die Auszubildenden erleben die Sparkasse als moderne und attraktive Arbeitgeberin.
- In Workshops stärken sie wichtige Soft Skills, wie Kommunikations- und Reflexionsfähigkeit.
- Die Teilnehmenden knüpfen wertvolle Kontakte und entwickeln ein starkes Wir-Gefühl.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeitende der Sparkassenakademie NRW sowie externe Trainer/-innen

HINWEIS(E)

Aufgrund der unterschiedlichen Berufsschulzeiten führen wir das Festival am letzten Freitag der Schulferien durch.

TERMIN(E)

27.08.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

99 EUR zzgl. 16,99 EUR Verpflegungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Laura Stern
0231 22240-720
laura.stern@ska.nrw

INHALTE



Johanna Höttemann
0231 22240-594
johanna.hoettemann@ska.nrw

Programm/Inhalt

09:00 - 10:00 Uhr	**Herzlich Willkommen in der Burg!** Hole dir dein **Frühstück & Bändchen** ab.
10:00 - 10:15 Uhr	**Begrüßung & Eröffnung**
10:15 - 11:15 Uhr	**Banking trifft Social Media: investieren mit Finfluencer** Ben Schliebener
11:15 - 11:30 Uhr	**Pause**
11:30 - 12:15 Uhr	**Boost Your Skills – Workshop Runde 1**
	• Workshop 1: Vom Bauteil zum Charakter – deine Entwicklung mit Lego Serious Play • Workshop 2: Mit Ausstrahlung überzeugen – dein Auftreten als Schlüssel zum Erfolg • Workshop 3: Auf den Punkt – Schlagfertigkeit im Vertrieb • Workshop 4: Mit Überzeugung zum Ziel – selbstbewusst und sicher im Vertrieb • Workshop 5: Werte, die dich weiterbringen – der Weg zur Sichtbarkeit im Job
12:20 - 13:00 Uhr	**Out of the box: Netzwerke knüpfen, Chancen nutzen**
13:00 - 13:45 Uhr	**Mittagspause**
13:50 - 15:25 Uhr	**Workshops Runden 2 & 3 (Auswahl siehe oben)**
15:30 - 15:45 Uhr	**Beats, die verbinden – Teamflow** Fabian Farell
15:45 - 18:00 Uhr	**After Work mit DJ, Games, Food & Drinks**

Weitere Informationen zum Burg & Beats finden Sie hier.

Check-up Deutsch/Mathematik

Solide Deutsch- und Mathematikkenntnisse sind in der Sparkassenpraxis mehr als nur eine Voraussetzung: Sie sind der Schlüssel zu erfolgreicher Kommunikation und kundenorientierter Arbeit. Insbesondere für Auszubildende und Seiteneinsteiger/-innen ist es wichtig, diese Fähigkeiten zu festigen, um sicher und selbstbewusst im Arbeitsalltag zu bestehen.

ZIELGRUPPE

Auszubildende und Seiteneinsteiger/-innen

IHR NUTZEN

- Die Teilnehmenden reflektieren ihre Kompetenzen in Deutsch und Mathematik.
- Sie arbeiten gezielt an möglichen Schwachstellen und schließen Wissenslücken, gesichert durch eine Lernerfolgskontrolle.
- Sie bauen sich eine solide Basis ihrer Kompetenzen in beiden Bereichen auf.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Florian Haake (Deutschlehrer)

Rick Kummerow (Lerncoach und Youtuber "Mathe mit Rick")

HINWEIS(E)

Um die Teilnehmenden optimal beim Check-up mitzunehmen, empfehlen wir eine Nutzung der Kommunikationsvorlagen, die wir Ihnen zur Verfügung stellen. Diese Vorlagen dienen als Vorschlag, um zusätzlich zur automatischen Einladungsmail der Sparkassenakademie NRW intern auf das Angebot hinzuweisen und zu informieren. Die Vorlagen finden Sie hier

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

10,5 Stunden

PREIS

49,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Laura Stern
0231 22240-720
laura.stern@ska.nrw

INHALTE



Martin Prinz
0231 22240-592
martin.prinz@ska.nrw

Programm/Inhalt

Check-up Deutsch

- Kommunikation
- Orthografie
- Schriftverkehr

Im Abschlusstest Deutsch werden die im Check-up vermittelten Inhalte abgefragt.

Check-up Mathe

- Rechenvorteile
- Dreisatz
- Prozentrechnung
- Zins und Zinseszins

Im Abschlusstest Mathematik werden die im Check-up vermittelten Inhalte abgefragt.

74 AUSBILDUNG BANKKAUFMANN*FRAU

Ausbildung Bankkaufmann*frau plus

Übergang in die Festanstellung meistern

In einer Zeit, in der die Gewinnung und Bindung von Mitarbeitenden im-mer wichtiger wird, nimmt insbesondere die Bindung von Auszubildenden nach Abschluss der Berufsausbildung eine zentrale Funktion ein. Für den erfolgreichen Übergang in die Festanstellung ist eine intensive Begleitung und Unterstützung essenziell.

ZIELGRUPPE

Auszubildende des 3. Lehrjahres kurz vor dem Übergang in das Angestelltenverhältnis

IHR NUTZEN

Ihre Auszubildenden und zukünftigen Festangestellten

- lernen Ihre Stärken kennen und erfahren, wie sie diese optimal im neuen Arbeitskontext einsetzen können.
- stärken ihre Veränderungsfähigkeit und Anpassungsbereitschaft, um die Übergangsphase vom Azubi zur ausgebildeten Fachkraft erfolgreich zu meistern.
- starten reflektiert, selbstbewusst und motiviert in ihre Festanstellung.

VORAUSSETZUNG(EN)

PC, Laptop, Tablet oder Smartphone zur Nutzung der Onesome-Anwendungen

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Psychologinnen und Psychologen von Onesome

HINWEIS(E)

Dieses Angebot findet in Kooperation mit dem Sparkassenverband Rheinland-Pfalz und dem Sparkassenverband Saar statt.

TERMIN(E)

Die aktuellen Termine finden Sie in der bestehenden Veranstaltung unter 74.950 "Dokumente/Links"

DAUER

180 Tage

PREIS

450,00 € je Auszubildenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Laura Stern
0231 22240-720
laura.stern@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Teilnehmenden entwickeln sich eigenständig mithilfe einer Coaching-App u.a. in ihrer persönlichen Resilienz, ihrer Stärkenaktivierung und zu ihrer persönlichen Vision innerhalb der Sparkasse weiter. Unterstützt werden sie dabei in insgesamt fünf Community Sessions durch erfahrene Psychologinnen und Psychologen. Zusätzlich werden Lernpartnerschaften gebildet, sodass die Teilnehmenden kontinuierlich und regelmäßig in den Peer-Austausch zu den behandelten Themen gehen und miteinander sowie voneinander lernen.

Aufbau:

- Kick-off: Einführung in das System von Onesome
- Community-Session 1: "Meine Resilienzquellen verstehen und gezielt einsetzen"
- Community-Session 2: "Meine Stärken in meine neue Rolle einbringen"
- Community-Session 3: "Veränderungen aktiv gestalten"
- Community-Session 4: "Erfolgreiche Kommunikation im Arbeitsalltag"
- Community-Session 5: "Meine Vision in der Sparkasse"

Demokratie stärken: Auszubildende als Wertebotschafterinnen und -botschafter

In unserem Seminar "Demokratie stärken: Auszubildende als Wertebotschafterinnen und -botschafter" erleben Sie, wie bedeutend das Verständnis und die Wertschätzung demokratischer Prinzipien im Alltag sind. Wir unterstützen Sie dabei, Verantwortung zu übernehmen und sicher im digitalen Raum aufzutreten! Gemeinsam stärken wir Ihre Stimme für eine vielfältige und respektvolle Gesellschaft.

ZIELGRUPPE

Auszubildende aller Ausbildungsjahrgänge

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Leitwerten der Demokratie und deren Relevanz für ihren Alltag und ihre Zukunft
- Sie kennen effektive Strategien, um Fake News zu erkennen und diese aktiv zu vermeiden.
- Sie können respektvolle Diskussionen führen und Zivilcourage zeigen, sowohl offline als auch online.
- Sie reflektieren, welche Rolle ihre Sparkasse in einer pluralen und vielfältigen Gesellschaft spielt (z. B. "Wie viele Sprachen spricht meine Sparkasse?"

IHR REFERENT

Julian Weissbach – Trainer für Social Media & Demokratie-Kommunikation

Er begleitet seit über 10 Jahren Unternehmen, Stiftungen und Bildungseinrichtungen im Bereich Social Media, Kommunikation und Wertevermittlung. Er hat in seiner Karriere als Social-Media-Artist Projekte mit über 186 Millionen Aufrufen realisiert und bringt seine Expertise in Workshops, Trainings und Impulsvorträgen ein.
Als Referent legt er besonderen Wert darauf, junge Menschen für die Chancen und Herausforderungen der digitalen Gesellschaft zu sensibilisieren – praxisnah, interaktiv und mitreißend.

HINWEIS(E)

Maßgeschneiderte Inhouse-Maßnahmen, die sich an den individuellen Bedürfnissen ihrer Sparkasse orientieren sind ebenfalls möglich.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

135,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Demokratie und Demokratieverständnis: Einführung in die Grundlagen der Demokratie und deren Bedeutung für unsere Gesellschaft

- Warum Demokratie mehr ist als Wahlen
- Die vier Säulen: Freiheit, Gleichheit, Rechtsstaatlichkeit, Pluralismus

Demokratie & digitale Welt: Fähigkeit zur kritischen Reflexion von Informationen im digitalen Raum und Strategien zur Identifizierung von Falschmeldungen

- Fake News erkennen: Quellen prüfen, Fakten checken
- Hatespeech verstehen und begegnen: Strategien für digitale Zivilcourage
- Algorithmen und Meinungsbildung – wie Social Media unsere Wahrnehmung beeinflusst

Vielfalt und Respekt: Diskussion über die wertvollen Aspekte von Vielfalt und die Notwendigkeit von Respekt in verschiedenen gesellschaftlichen Kontexten

- Demokratische Werte leben: Respekt, Toleranz, Mitbestimmung
- Vielfalt im Arbeitsumfeld: Inklusion und interkulturelle Kompetenz
- Vielfalt sichtbar machen - „Wie viele Sprachen spricht meine Sparkasse?“

Zivilcourage und gesellschaftliche Verantwortung: Übungen und Fallbeispiele, um das eigene Handeln zu reflektieren und die Bereitschaft zur Verantwortung im Alltag zu fördern

- Analyse realer Beispiele von Hasskommentaren und Fake News
- Entwicklung eigener Strategien für einen souveränen Umgang mit Hasskommentaren und Fake News
- Reflexion: Was bedeuten demokratische Werte für mich persönlich?
- Transfer in den Alltag: Wie kann ich in der Sparkasse Vorbild sein?

74 AUSBILDUNG BANKKAUFMANN*FRAU

Prüfungs-TV

Prüfungs.TV

Mit den speziell auf den Ausbildungsberuf Bankkaufmann/ Bankkauffrau zugeschnittenen Erklärfilmen von "Prüfungs.TV" erhalten die Auszubildenden ein umfassendes und fachlich qualitätsgesichertes Lernangebot während der Ausbildung und vor den Prüfungen zur Optimierung ihrer Prüfungsvorbereitung. Die Auszubildenden profitieren von didaktisch gut aufbereiteten und ansprechenden Lernvideos.

ZIELGRUPPE

- Auszubildende ab dem ersten Lehrjahr,
- Auszubildende die sich auf die Abschlussprüfung vorbereiten
- Seiteneinsteigende in die Sparkassen-Finanzgruppe

IHR NUTZEN

- ort- und zeitunabhängiges Online-Lernen
- optimale Prüfungsvorbereitung durch individuelles Lernen
- aktuelle Lerninhalte einfach und verständlich erklärt
- schnelle Beantwortung von Fragen

VORAUSSETZUNG(EN)

Internetfähiger PC, Smartphone oder Tablet

HINWEIS(E)

Angemeldet werden jeweils alle Auszubildenden eines Ausbildungsjahres.

Bitte tragen Sie in die Anmeldung Prüfungs.TV (unter Dokumente) die Teilnehmerdaten pro Ausbildungslehrjahr ein und senden diese uns per Mail zu.
(Bitte nicht in pdf umwandeln - Daten werden automatisch eingelesen)

Bei weiteren Fragen können Sie gerne mit uns Kontakt aufnehmen.

Preise:

- ausbildungsbegleitende Lizenz: 360,00 € pro Auszubildenden
  (Laufzeit bis Ausbildungsende Ende Januar, Startzeitpunkt frei wählbar)
- Drei-Monatsabo: 82,00 € pro Auszubildenden
- Einjahres-Abo (für Seiteneinsteigende): 180,00 € pro Teilnehmende

ab 2016 bieten wir folgende Rabatte an:

- ab 17 Auszubildende 4% Rabatt
- ab 30 Auszubildende 10% Rabatt

Bei vorzeitiger Beendigung des Ausbildungsverhältnisses erstatten wir die Lizenzgebühren monatsgenau für den nicht genutzten Zeitraum zurück. Bei

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Stornierungen innerhalb der ersten Monate (bis 15.12.) berechnen wir für die Stornierungen pauschal 50,00 €. Der Rest der bereits bezahlten Lizenzgebühren wird erstattet.

Preise für weitere Ausbildungsberufe:

- Kaufleute für Büromanagement: 670,00 €
- Kaufleute für Dialogmarketing: 835,00 €
- Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlage: 955,00 €
- Fachinformatiker/innen: 995,00 €

Programm/Inhalt

Die Online-Videos vermitteln als "Learning Nuggets" in ca. 10 minütigen Lerneinheiten viele Prüfungsthemen und behandeln klassische "Problemfelder" der Auszubildenden.

Fach: Bankwirtschaft

- Kontoführung
- Zahlungsverkehr
- Außenhandel
- Geld- und Vermögensanlage
- Kreditgeschäft
- Baufinanzierung

Fach: Wirtschafts- und Sozialkunde

- Wirtschaft und Märkte
- Binnen- und Außenwert des Geldes
- Im Unternehmen
- Arbeit
- Rechtliches
- Steuern, SV und Marketing

Fach: Rechnungswesen

- Buchführung
- Jahresabschlussarbeiten
- Controlling
- Jahresabschlüsse von Kunden

Videos zur Vorbereitung auf die mündliche Abschlussprüfung

Business Knigge



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 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