Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

AUSBILDUNG UND JUNGE TALENTE

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

AUSBILDUNG UND JUNGE TALENTE ... **6**

70 Ausbilder/-innen ... **7**

70.100 Kongress Ausbildung ... 8

70.130 AdA ... 10

70.140 AdA.digital für Fachwirte (IHK) ... 121

70.105 Education Hub ... 17

74 Ausbildung Bankkaufmann*frau ... **19**

Fit für die GAP I ... **20**

74.350 Fit für die GAP I ... 21

Fit für die GAP II ... **23**

74.370 Fit für die GAP II ... 24

Fit für die praktische Abschlussprüfung ... **27**

74.480 Training für den Prüfungsbereich "Kunden beraten" ... 28

74.481 Prüfungsvorbereitungsfälle entwickeln ... 30

Ausbildungsbegleitende Angebote ... **32**

01 Serviceleistungen anbieten - GAP I ... **34**

74.411 DurchStarten Azubi-Einführungstage ... 35

74.412 Bankgeheimnis, Datenschutz und Co ... 37

02 Kunden ganzheitlich beraten - GAP II ... **39**

74.416 Kundenorientierte Kommunikation II: Ganzheitlich bedarfsorientiert beraten ... 40

04 Liquidität sicherstellen - GAP I ... **42**

74.426 Kundenorientierte Kommunikation I: Grundlagen erfolgreicher Beratungsgespräche ... 43

74.427 Konten, Karten und Co ... 45

74.428 Internationaler Zahlungsverkehr - Dienstleistungen im Auslandsgeschäft ... 47

05 Vermögen bilden mit Sparformen - GAP I ... **49**

74.431 Bausparen - zinssicher und bequem ins Eigenheim ... 50

06 Vermögen bilden mit Wertpapieren - GAP II ... **52**

74.436 Wertpapierwissen für Jung-Banker - Chancen nutzen, Risiken minimieren 53

07 zu Vorsorge und Absicherung informieren - GAP II 56

74.441 Sorgenfrei im Ruhestand - Kunden zur Altersvorsorge beraten 57

74.442 Vermögen und Einkommen schützen - Kunden zur Risikovorsorge beraten 59

08 Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten - GAP I 61

74.446 Kreditgeschäft praxisnah - Wünsche und Investitionen finanzieren 62

11 Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen - GAP II 64

74.461 Rechnungswesen und Steuerung - vom Buchungssatz zum Controlling 65

12 Projektorientiert arbeiten - GAP I 67

74.466 Projekte als besondere Arbeitsform kennenlernen - Grundlagen und Arbeitsweisen 68

74.467 Ihre Auszubildenden auf dem Weg zum Content Creator 70

14 Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht - GAP I + II 72

74.476 Modernes Personalmanagement 73

18 Azubi-Trainingskonzept 75

74.300 Azubi-Trainingskonzepte entwickeln und erstellen 76

Foren für Auszubildende 78

74.101 Stark starten bei der Nr. 1 79

74.102 Azubi-Verkäuferforum 81

74.105 Burg und Beats 83

74.920 Check-up Deutsch/Mathematik 131

Ausbildung Bankkaufmann*frau plus 87

74.950 Übergang in die Festanstellung meistern 88

74.980 Demokratie stärken: Auszubildende als Wertebotschafterinnen und -botschafter 90

Prüfungs-TV 92

74.500 Prüfungs.TV 93

75 Recruiting & Bindung 96

75.100 Shape your future @Sparkasse - Auszubildende 97

75.200 AzubiBooster 99

75.901 Erfolgreiches Employer Branding: wie Sie die Gen Z und Gen Y für Ihr Unternehmen langfristig gewinnen ... 101

33.371 KI Personalrecruiting - Zeit sparen mit Stellenausschreibungen und Recruiting über ChatGPT und Co. (online) ... 103

76 Ausbildung Kaufleute für Digitalisierungsmanagement ... 106

76.100 Kaufleute für Digitalisierungsmanagement ... 107

76.110 Kaufleute für Digitalisierungsmanagement - Prüfungsvorbereitung IHK-Projektarbeit ... 109

78 Ausbildungsnachweis Bankkaufmann*frau ... 111

78.101-20 Digitaler Ausbildungsmusterplan 2021 in HELIX von PERBILITY (online) ... 112

78.100-20 Ausbildungsmusterplan 2021 (Druckversion) (online) ... 115

78.102-20 Digitaler Ausbildungsmusterplan 2021 im Magellan-Ausbildungsmanagement Young Talents von Guidecom (online) ... 117

80 Angebote rund um Studiengänge ... 120

70.140 AdA.digital für Fachwirte (IHK) ... 121

80.400 Akademie im Dialog - Info-Webinar für Personalentwickelnde (online) ... 124

80.700 Business Professional (online) ... 126

80.701 Business Professional - Lernerfolgskontrolle ... 128

81 Seiteneinsteiger/-innen ... 130

74.920 Check-up Deutsch/Mathematik ... 131

81.180 Seiteneinstieg.Basis ... 133

81.200 Qualifizierungslehrgang Sparkassenkaufmann/-kauffrau ... 137

81.190 Starke Menschen - Starke Marke ... 140

81.160 just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende (E-Learning) ... 142

81.161 Den Finanzsektor in Deutschland verstehen (E-Learning) ... 144

81.162 Willkommen in der Sparkassen-Finanzgruppe (E-Learning) ... 146

81.163 Die Sparkasse - mein neuer Arbeitgeber (E-Learning) ... 148

82 Sparkassenfachwirt für Kundenberatung ... 150

82.600 Basisseminar Privatkundenberatung (PKB) ... 151

82.530 Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung - Selbststudium ... 155

82.540 Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung - Intensivstudium 160
82.901 Vorbereitungswebinar auf die Modulprüfungen 165

AUSBILDUNG UND JUNGE TALENTE

70 Ausbilder/-innen
71 Eignungsdiagnostik Ausbildung
72 Ausbildungsmarketing und Onboarding
73 top.ausgebildet
74 Ausbildung Bankkaufmann*frau
75 Recruiting & Bindung
76 Ausbildung Kaufleute für Digitalisierungsmanagement
78 Ausbildungsnachweis Bankkaufmann*frau
80 Angebote rund um Studiengänge
81 Seiteneinsteiger/-innen
82 Sparkassenfachwirt für Kundenberatung

AUSBILDUNG UND JUNGE TALENTE

70 Ausbilder/-innen

Kongress Ausbildung

Der Kongress bietet Ihnen vielfältige aktuelle Impulse rund um die Ausbildung und gleichzeitig die optimale Plattform für den praxisorientierten Austausch.

ZIELGRUPPE

- Ausbildungs- & Fortbildungsverantwortliche
- Expert/-innen in der Aus- und Weiterbildung
- Führungskräfte mit Blick auf die Ausbildung von morgen

IHR NUTZEN

Der **eineinhalbtägige Kongress Ausbildung** bietet Themen an,

- die Ihnen durch aktuelle Best-Practice Ideen und eigenes Erleben interessante Impulse für ihre Ausbildungsarbeit liefern.
- die Ihnen neueste Informationen zu aktuellen Themen, Trends und Angeboten in der Ausbildung geben.
- die Ihnen die Gelegenheit bieten, Ihr berufliches Netzwerk zu vertiefen, zu erweitern und neu aufleben zu lassen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

HINWEIS(E)

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis vier Wochen vor der Veranstaltung haben wir für Sie hier ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte melden Sie sich direkt beim Hotel an - Link: https://www.hilton.com/de/hotels/dtmdhhx-hampton-dortmund-phoenix-see/, wählen den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen dort die Gruppenkennnummer „90Y“ und buchen dann über den Button „Zimmer & Preise prüfen". Alternativ können Sie weiterhin beim Hotel auch per Telefon (0231-9479900) oder per Mail (akademie@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Kongress Ausbildung - 90Y". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Zum Abendessen laden wir herzlich ein.

TERMIN(E)

06.04.2027 – 07.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

575,00 € zzgl. Tagungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Das Programm werden wir nach Abschluss der Planungsphase in unserem Akademieportal online bereitstellen und mit einer Akademieinfo gesondert veröffentlichen.

AdA.digital (Ausbildung der Ausbilder/-innen)

Ausbilden heißt Verantwortung übernehmen und Zukunft gestalten. Mit dem Lehrgang Ausbildung der Ausbilder/-innen erwerben Sie berufs- und arbeitspädagogische Kompetenzen und bereiten sich intensiv auf die Prüfung zum Nachweis Ihrer Eignung gem. AEVO als zukünftige Ausbilder/-innen vor. Die Prüfung wird von der Sparkassenakademie NRW abgenommen und von der IHK Dortmund anerkannt. Mit AdA. digital lernen Sie in einer modernen Kombination aus digitalen Formaten und insgesamt zwei Tagen Präsenztraining.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in Sparkassen und Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe, die Auszubildende in ihrem Team, ihrer Abteilung oder Geschäftsstelle verantwortlich ausbilden oder als Ausbildungsleiter/-in oder Ausbildungskoordinator/-in für erfolgreiche Ausbildung in ihrem Haus verantwortlich sind.

IHR NUTZEN

Modern kombiniert: Digitales Lernen und Präsenztraining

- Sie lernen mit dem Online-Kurs AEVO digital und bereiten sich damit flexibel und ortsunabhängig auf die Trainings in der Gruppe (online- und Präsenztraining) und Ihre Prüfung in der Sparkassenakademie NRW vor. Die Kick-off-Veranstaltung erleben Sie digital.live – einfach und bequem ohne Reiseaufwand.

Zeugnis der Ausbildereignungsqualifikation gemäß AEVO inkl. IHK-Bescheinigung

- Sie erwerben die berufs- und arbeitspädagogische Qualifikation gem. Ausbilder-Eignungsverordnung und weisen diese in einer Prüfung nach.

Exzellent ausbilden

- Sie erlangen durch Selbststudium und intensives Training die Kompetenz Auszubildende handlungsorientiert, praxisnah und vertriebsorientiert auszubilden.

Zeitgemäße Ausbildungsmethoden anwenden

- Sie planen und steuern Lernprozesse und wenden zeitgemäße Ausbildungsmethoden an, um Auszubildende gezielt zu selbstständigen, eigenverantwortlichen Mitarbeitern zu entwickeln.

Sicher in Gesprächssituationen mit Auszubildenden

- Sie führen erfolgreich Einführungs-, Ausbildungs-, Kritik- und Beurteilungsgespräche mit Auszubildenden und beraten und unterstützen sie im Ausbildungsprozess.

Persönliche Weiterentwicklung

- Erfahrene Trainer bereiten Sie praxisorientiert in kleinen Gruppen auf erste Führungserfahrungen als Ausbilder/-in in Sparkassen und Verbundunternehmen vor.

TERMIN(E)

in Planung

DAUER

9 Tage
10 - 12 Wochen 4 x Halbe Tage 2 x Präsenztage

PREIS

Teilnehmerpreis:	925,00 €
Sonstige Leistungen zur Bildungsmassnahme:	26,00 €
Teilnehmer Prüfungsgebühr:	360,00 €

zzgl. Bewirtungskosten in Höhe von 16,99 Euro an den Präsenztagen

VORAUSSETZUNG(EN)

abgeschlossene Berufsausbildung

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Ausbildungsexpertinnen und Ausbildungsexperten aus nordrhein-westfälischen Sparkassen und Verbundunternehmen

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

AEVO-Digital (digitale Lernunterlagen)

KONTAKT

ANMELDUNG



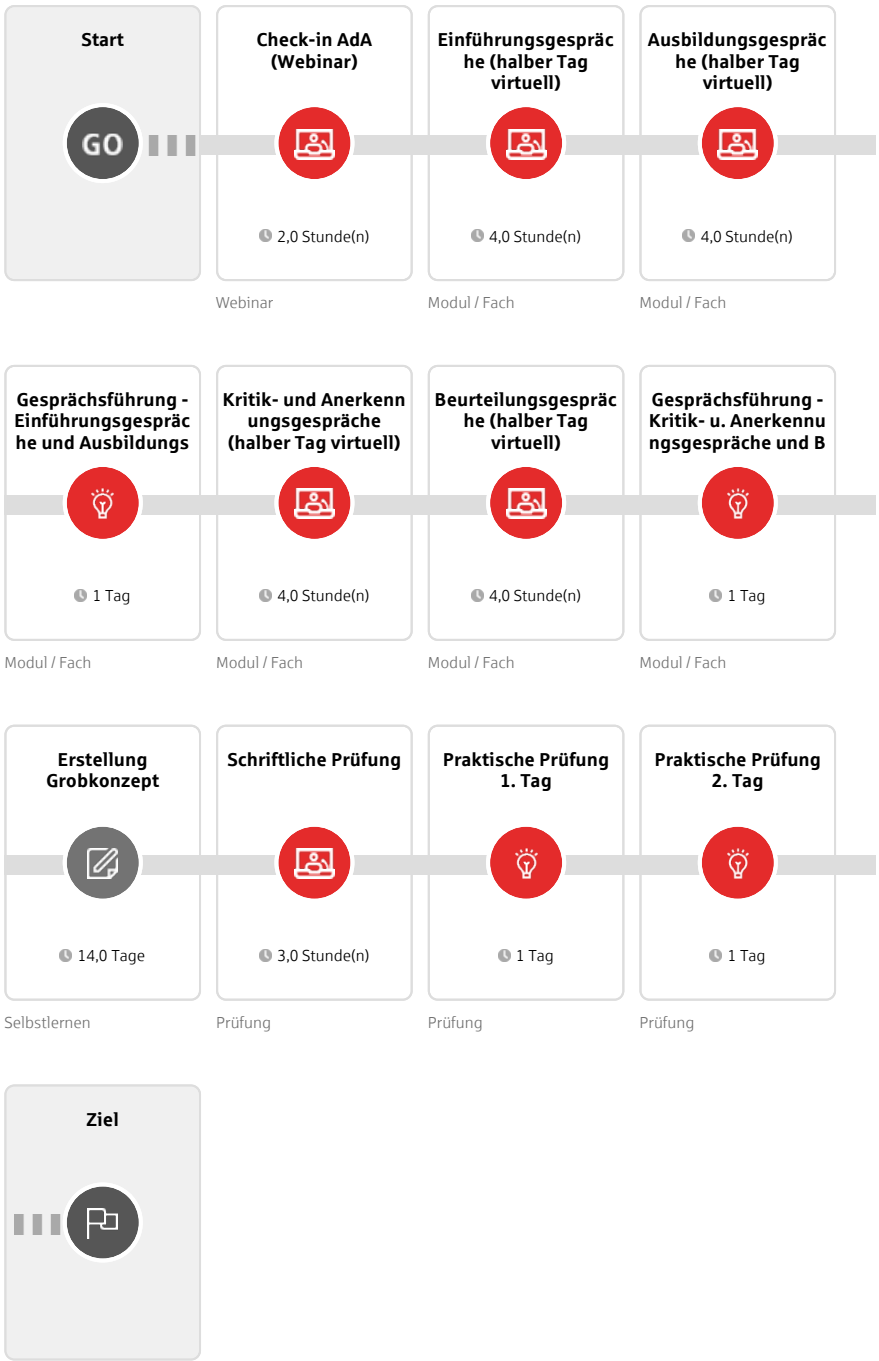
Bettina von Wirth
0231 22240-598
bettina.von.wirth@ska.nrw

INHALTE



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

Ihre Lernreise: AdA



Programm/Inhalt

Inhalte/Handlungsfelder nach AEVO:

- Handlungsfeld 1: Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
- Handlungsfeld 2: Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
- Handlungsfeld 3: Ausbildung durchführen
- Handlungsfeld 4: Ausbildung abschließen

Modultage:

- Tag 1: Einführungsgespräche führen (Virtuell)
- Tag 2: Ausbildungsgespräche als Kontrollgespräche führen (Virtuell)
- Tag 3: Gesprächsführung - Einführungsgespräche und Ausbildungsgespräche als Kontrollgespräche (Präsenz)
- Tag 4: Kritik- und Anerkennungsgespräche führen (Virtuell)
- Tag 5: Beurteilungsgespräche führen (Virtuell)
- Tag 6: Gesprächsführung - Anerkennungs- und Kritikgespräche und Beurteilungsgespräche (Präsenz)

AdA.digital für Fachwirte (IHK)

Mit deinem IHK-Fachwirtabschluss hast du den theoretischen Teil der Ausbildereignung schon in der Tasche. Mit uns kannst du den praktischen Teil ganz einfach absolvieren, inkl. Prüfung und IHK-Bescheinigung!

Angehende Personalfachkaufleute können natürlich auch den theoretischen Teil mit uns absolvieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter aus Unternehmen, die Auszubildende in ihrem Team, ihrer Abteilung oder Geschäftsstelle verantwortlich ausbilden und nach ihrem IHK-Fachwirt den praktischen Teil der Ausbildereignung absolvieren möchten.

Angehende Personalfachkaufleute, die die Ausbildereignung für die Zulassung zur IHK-Prüfung benötigen.

IHR NUTZEN

Digitales Lernen und Onlinetraining

- Sie lernen in diesem Online-Kurs flexibel und ortsunabhängig. Alle Sessions sowie die Prüfung finden ausschließlich digital statt.

Zeugnis der Ausbildereignungsqualifikation gemäß AEVO inkl. IHK-Bescheinigung

- Sie erwerben die berufs- und arbeitspädagogische Qualifikation gem. Ausbilder-Eignungsverordnung und weisen diese in einer Prüfung nach.

Exzellent ausbilden

- Sie erlangen durch Selbststudium und intensives Training die Kompetenz Auszubildende handlungsorientiert, praxisnah und vertriebsorientiert auszubilden.

Zeitgemäße Ausbildungsmethoden anwenden

- Sie planen und steuern Lernprozesse und wenden zeitgemäße Ausbildungsmethoden an, um Auszubildende gezielt zu selbstständigen, eigenverantwortlichen Mitarbeitern zu entwickeln.

Sicher in Gesprächssituationen mit Auszubildenden

- Sie führen erfolgreich Einführungs-, Ausbildungs-, Kritik- und Beurteilungsgespräche mit Auszubildenden und beraten und unterstützen sie im Ausbildungsprozess.

Persönliche Weiterentwicklung

- Erfahrene Trainer bereiten Sie praxisorientiert in kleinen Gruppen auf erste Führungserfahrungen als Ausbilder/-in in Sparkassen und Verbundunternehmen vor.

TERMIN(E)

2602_AdA.digital_Fachwirte_8 | 03.11.2026 – 19.12.2026 | virtueller Seminarraum

70.140-2 Begleitende Lernmaterialien AdA (03.11. - 19.12.2026)
70.140-9 Schriftliche Prüfung (07.12.2026)
70.140-10 Grobkonzept (05.12. - 15.12.2026)
70.140-11 Praktische Prüfung (19.12.2026)

2701_AdA.digital_Fachwirte 9 | 03.02.2027 – 15.03.2027 | virtueller Seminarraum

70.140-2 Begleitende Lernmaterialien AdA (03.02. - 15.03.2027)
70.140-9 Schriftliche Prüfung (08.03.2027)
70.140-10 Grobkonzept (25.02. - 10.03.2027)
70.140-11 Praktische Prüfung (15.03.2027)

2702_AdA.digital_Fachwirte_10 | 19.05.2027 – 10.07.2027 | virtueller Seminarraum

70.140-2 Begleitende Lernmaterialien AdA (18.05. - 10.07.2027)
70.140-9 Schriftliche Prüfung (28.06.2027)
70.140-10 Grobkonzept (23.06. - 07.07.2027)
70.140-11 Praktische Prüfung (10.07.2027)

2703_AdA.digital_Fachwirte_11 | 09.11.2027 – 20.12.2027 | virtueller Seminarraum

70.140-2 Begleitende Lernmaterialien AdA (09.11. - 20.12.2027)
70.140-9 Schriftliche Prüfung

VORAUSSETZUNG(EN)

Nachweis des IHK Fachwirte Abschlusses ist bis zum Abgabetermin des Grobkonzeptes für die praktische Prüfung in das Akademieportal hochzuladen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Ihre Dozentinnen und Dozenten bzw. Trainer/-innen sind erfahrene und erfolgreiche Ausbilderinnen und Ausbilder aus der Sparkasse und der freien Wirtschaft.

(06.12.2027)
70.140-10 Grobkonzept (01.12. - 15.12.2027)
70.140-11 Praktische Prüfung (20.12.2027)

DAUER

6 Tage
8 Wochen

PREIS

499,00 €
Für angehende Personalfachkaufleute zzgl. 350,00 € für die Vorbereitung auf die theoretische Prüfung

KONTAKT

ANMELDUNG



Bettina von Wirth
0231 22240-598
bettina.von.wirth@ska.nrw

INHALTE



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

Programm/Inhalt

virtuelle Module	Dauer
Einführungsgespräche führen	3 Stunden (18:00 – 21:00 Uhr)
Ausbildungsgespräche als Kontrollgespräche führen	3 Stunden (18:00 – 21:00 Uhr)
Kritikgespräche führen	3 Stunden (18:00 – 21:00 Uhr)
Beurteilungsgespräche führen	3 Stunden (18:00 – 21:00 Uhr)
Trainingstag Gesprächsübungen	1 Tag (9:00 – 17:00 Uhr)
Eigenständige Erstellung des Grobkonzepts	ca. 14 Tage
Schriftliche Prüfung (optional)	3 Stunden
Praktische Prüfung (Gesprächssimulation und Fachgespräch)	30 Minuten

Abschluss: Zeugnis der Ausbildereignungsqualifikation gemäß AEVO inkl. IHK-Bescheinigung

Theoretische Prüfung für Personalfachkaufleute

Angehende Personalfachkaufleute müssen für die Zulassung zur IHK-Prüfung die Ausbildereignung nachweisen. Mit dem optionalen, digitalen Lernprogramm „AEVO digital“ bereitest du dich im Selbststudium schnell & flexibel auf die Prüfung vor. Du solltest hierzu ca. 4 Wochen einplanen. Die Prüfung kannst du ganz einfach bei uns ablegen.

Education Hub

Inspiration. Austausch. Voneinander lernen.
Getreu dem Motto „Wissen wächst, wenn man es teilt“ laden wir Sie herzlich zum Education Hub, unserem Netzwerktreffen für Ausbildungsverantwortliche, ein. Vernetzen Sie sich mit anderen Ausbilderinnen und Ausbildern und tauschen Sie sich zu aktuellen Themen in der Ausbildungsarbeit aus. Was bewegt Sie? Wo gibt es bereits innovative Lösungen innerhalb der NRW-Sparkassen, von denen Sie untereinander profitieren können?

ZIELGRUPPE

- Aus-/Fortbildungsleiter/-innen sowie qualifizierte Mitarbeiter/-innen, die für Fragen der Ausbildung und der Weiterbildung zuständig sind.
- Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, die die Rolle der Aus – und Weiterbildung auf aktuellem und zukunftsbezogenem Diskussionsniveau verfolgen möchten.

IHR NUTZEN

- Bereits vor dem Workshop werden wir von allen beteiligten zu klärende oder strittige rechtliche Fragestellungen rund um die Berufsausbildung sammeln und unseren Expertinnen und Experten in den Verbänden RSGV und SVWL vorbereitend zur Verfügung stellen.
- Im Workshop werden zu klärende rechtliche Fragestellungen erörtert und hinsichtlich Ihrer praktischen Relevanz und Umsetzbarkeit diskutiert.
- Für Fragestellungen, die in diesem Kreis nicht geklärt werden können oder die über rechtliche Aspekte hinausgehen, werden Handlungsempfehlungen für eine (vorübergehende) Vorgehensweise erarbeitet.

TERMIN(E)

27.11.2026 | Sparkassenakademie NRW
10:00 – 15:00 Uhr

DAUER

5 Stunden
10:00 - 15:00 Uhr

PREIS

kostenfrei

KONTAKT

ANMELDUNG



INHALTE



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

Programm/Inhalt

Klärung (arbeits-) rechtlicher Fragestellungen rund um die Berufsausbildung, insbesondere zu:

- Umgang mit überhöhten Krankheitstagen
- Auswirkungen auf Zulassungen zu Prüfungen
- Verlängerung von Ausbildungsverhältnissen
- Übernahme in ein befristetes oder unbefristetes Beschäftigungsverhältnis
- Umgang mit den Regelungen des neuen Tarifvertrags für Auszubildende im öffentlichen Dienst

Teilnehmende sammeln die konkreten zu klärenden Fragestellungen

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

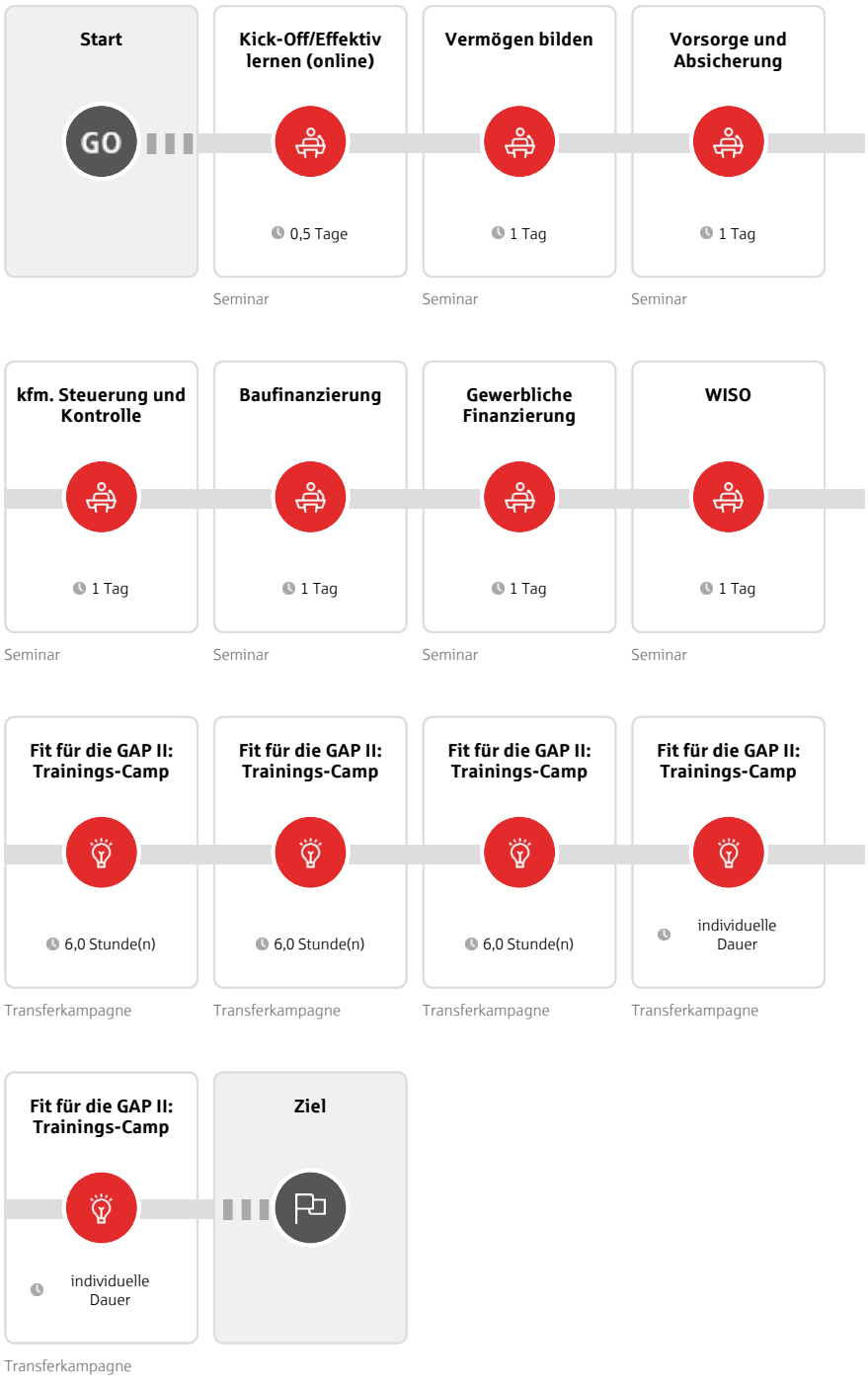
31.08.2027 – 02.11.2027 | virtueller Seminarraum

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

AUSBILDUNG UND JUNGE TALENTE

75 Recruiting & Bindung

Shape your future @Sparkasse - Auszubildende

Der Deep Dive in die Sparkassen-Welt!

ZIELGRUPPE

Auszubildende im zweiten und dritten Ausbildungsjahr

IHR NUTZEN

- Die Auszubildenden lernen verschiedene Entwicklungswege in Sparkassen aus erster Hand kennen.
- Sie erhalten umfassende Informationen über die Weiterbildungsmöglichkeiten der Sparkassenakademie NRW, einschließlich der BUSINESS:school.
- Sie gewinnen Impulse für ihre persönliche berufliche Orientierung und Motivation.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Veranstaltung ist im AzubiBooster integriert. Bei Bedarf können die Zugangslinks auch von den Ausbildungsleitungen bei uns angefragt werden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktiker/-innen aus Sparkassen und Mitarbeitende der Sparkassenakademie NRW

HINWEIS(E)

Wir empfehlen eine Teilnahme während der Arbeitszeit. Die Veranstaltung findet in Webex-Räumen statt.

Die Ausbildungsverantwortlichen sind herzlich eingeladen sich anzumelden und am digitalen Karriereevent teilzunehmen.

TERMIN(E)

- 02.12.2026 - Shape your future: Weiterbildung als Karrierebooster
- 07.12.2026 - Shape your future: Karrierewege Teil 1
- 09.12.2026 - Shape your future: Karrierewege Teil 2
- 14.12.2026 - Shape your future: Karrierewege Teil 3
- 16.12.2026 - Shape your future: Mein Weg zum Vorstand

DAUER

45 Minuten
Die Veranstaltungen sind im AzubiBooster integriert und finden an 5 verschiedenen Tagen ab 15:30 statt.

PREIS

Die Teilnahme an der Veranstaltung über den AzubiBooster und die elektronische Buchung ist kostenlos

KONTAKT

ANMELDUNG



Joke Marie Schröermeyer
0231 22240-593
joke.schroeermeyer@ska.nrw

Programm/Inhalt

- 5 Termine im Dezember, 45 Minuten je Session
- Storytelling erfolgreicher Mitarbeiter/-innen der Sparkassen
- Erfahrungen eines Vorstands und Möglichkeiten zum Austausch
- Info Hub zu Entwicklungsmöglichkeiten und Bildungsangeboten der Sparkassenakademie NRW und der BUSINESS:school

AzubiBooster

Der AzubiBooster ist der 360°-Ausbildungsbegleiter für Sparkassen-Azubis: Mit praxisorientierten Microlearnings und Live-Sessions, einer vernetzten Community und 24 /7-Nutzungsmöglichkeit unterstützt er den Lernerfolg. Fördern Sie Ihre Azubis genau im Moment des Bedarfs und stärken Sie ihre Eigenverantwortung und Motivation!

ZIELGRUPPE

Auszubildende

IHR NUTZEN

- Die Auszubildenden verbinden Theorie und Praxis im Sparkassenkontext und entwickeln vertriebliche, fachliche und persönliche Kompetenzen weiter.
- Sie werden durch praxisnahe Impulse kontinuierlich beim Lernerfolg unterstützt.
- Sie profitieren vom Austausch mit Expert/-innen und einer aufgabenbasierten Vorbereitung auf GAP 1 & 2.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Zur Zeit sind alle Buchungen für Auszubildende kostenfrei über die gesamte Ausbildungszeit.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

PREIS

Aktuell kostenfrei. Bitte berücksichtigen Sie die weiteren Preisinformationen.

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Im AzubiBooster steht Ihren Auszubildenden eine Lernumgebung zur Verfügung, die sie während der Ausbildungszeit begleitet und aktiv unterstützt. Diese Kernkomponenten werden kombiniert:

Microlearnings:

- Kurze, prägnante Lerneinheiten zur Weiterentwicklung der fachlichen, vertrieblichen und persönlichen Kompetenzen.
- Praxisnahe Tipps und Tricks, die sofort angewendet werden können und Theorie und Praxis im Sparkassen-Kontext verbinden.
- Verschiedene Lernformate wie Videos, Audios, Checklisten und Quizze, die für Abwechslung und Motivation sorgen.

Virtuelle Live-Sessions:

- Regelmäßige interaktive Sessions mit Expertinnen und Experten zu wichtigen Themen wie Zeitmanagement, Feedbackkultur oder sparkassenspezifischen Herausforderungen.
- Raum für direkte Fragen und individuelle Antworten – Ihre Azubis erhalten praxisnahe Hilfestellungen.
- Förderung des gemeinsamen Austauschs: Azubis teilen Erfahrungen und lernen voneinander, um spezifische Fragestellungen zu lösen.

Community:

- Ein moderierter Austauschbereich, in dem Azubis Fragen stellen, Wissen teilen und gemeinsam Lösungen erarbeiten können.
- Themenspezifische Gruppen, in denen Azubis sparkassenspezifische oder übergreifende Themen diskutieren.
- Gamification-Elemente, wie z. B. Challenges, die Motivation und Beteiligung fördern.

24/7-Zugriff und "Moment of Need"-Lernen:

- Zugriff zu jederzeit und an jedem Ort, sei es am Arbeitsplatz, zu Hause oder unterwegs.

NEU! Aufgabenbasierte Prüfungsvorbereitung auf GAP 1 & GAP 2:
Neu integriert wird eine strukturierte und gezielte Vorbereitung auf die gestreckte Abschlussprüfung. Ihre Auszubildenden werden aufgabenbasiert Schritt für Schritt auf die GAP 1 vorbereitet und künftig auch bei der GAP 2 begleitet. So entsteht eine durchgängige Unterstützung bis zum erfolgreichen Ausbildungsabschluss.

Mit dem AzubiBooster ermöglichen Sie Ihren Auszubildenden neue Standards in der Ausbildungsbegleitung und stärken ihre Kompetenzen. Damit werden sie bestens auf die beruflichen Anforderungen vorbereitet.

Erfolgreiches Employer Branding: wie Sie die Gen Z und Gen Y für Ihr Unternehmen langfristig gewinnen

Für die jungen Nachwuchskräfte der Gen Z und Gen Y gehören Social-Media-Kanäle zu ihrem Alltag. Um diese Zielgruppe zu erreichen, ist es deshalb notwendig und sinnvoll, die Plattformen zielgerichtet zu nutzen und dort authentische und ansprechende Inhalte zu platzieren.

ZIELGRUPPE

Ausbildungs- und Personalverantwortliche sowie Marketingfachleute aus Sparkassen und Verbundunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe

IHR NUTZEN

- Die Teilnehmer/-innen lernen aktuelle Social-Media-Trends kennen und tauschen sich über deren Nutzung in Sparkassen aus.
- Sie erstellen persönlichen Content für ihre Social-Media-Kanäle.
- Sie stärken ihre Employer Brand als wesentlichen Bestandteil der Arbeitgeberattraktivität.

IHR REFERENT

Julian Weissbach

Trainer für Social Media Kommunikation

Zusammen mit seinen Kundinnen und 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 er 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 Social-Media-Aktivitäten der Sparkasse verwendet werden.

TERMIN(E)

18.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €
195,00 € für weitere Teilnehmende einer Sparkasse

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Der Workshop ist praxisorientiert und interaktiv mit folgenden Schwerpunkten:

- Vorstellung aktueller Social-Media-Trends und Austausch über deren Nutzung in Sparkassen
- Erstellung von persönlichem Content für Social Media
- Weiterentwicklung des Employer Brandings als ein wesentlicher Bestandteil der Arbeitgeberattraktivität

KI Personalrecruiting - Zeit sparen mit Stellenausschreibungen und Recruiting über ChatGPT und Co. (online)

Sie sind bereit, Ihr Recruiting auf eine neue Ebene zu stellen? Tauchen Sie ein in die faszinierende Welt der KI und entdecken Sie, wie Sie mit ChatGPT und weiteren KI-Tools Zeit sparen und Effizienz steigern können. Optimieren Sie Stellenausschreibungen, automatisieren Sie Recruiting-Aufgaben und finden Sie schneller die perfekten Kandidatinnen und Kandidaten. Seien Sie dabei und entdecke Sie die Zukunft des Personalrecruitings!

ZIELGRUPPE

HR-Mitarbeitende aus dem Personalwesen, die neue und innovative Wege im Personalrecruiting erkunden möchten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Künstliche Intelligenz im Personalrecruiting einsetzen können.
- Sie kennen Möglichkeiten, wie man mit ChatGPT & Co. Stellenausschreibungen optimiert und Recruiting-Aufgaben automatisiert.
- Sie entwickeln Strategien, um den Recruiting-Prozess zu beschleunigen und qualifizierte Kandidatinnen und Kandidaten von der Ausbildung bis zum Spezialisten schneller zu identifizieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Zumindest ein kostenfreier ChatGPT Account

IHR REFERENT

Maximilian Lukas Kops

Unternehmensgründer und -inhaber, Bestseller-Autor. Er gibt auf inspirierende Art Impulse zu Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Personal Branding & New Work.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Zu empfehlen ist zumindest ein kostenfreier ChatGPT Account, um direkt live bestimmte vermittelte Inhalte auszuprobieren und nachvollziehen zu können.

TERMIN(E)

12.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
09:00 bis 16:00 Uhr

PREIS

430,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Die Welt der KI im Personalwesen

- Historie und Bedeutung der Schlüsselbegriffe von AI/KI bis hin zum Deep Learning
- Einsatzszenarien und Funktionalitäten
- Kandidatenzentrierte Recruiting-Prozesse und Automatisierung von Recruiting-Aufgaben

Stellenausschreibung im KI-Check

- KI-Power für Jobinserate, Active-Sourcing-Botschaften und Tonalität für Zielgruppe
- Aus Stichworten einen Fließtext formulieren, zu lange Texte kürzen oder strukturieren
- Keywords für die Suchmaschinenoptimierung recherchieren und SEO-relevante Jobtitel recherchieren
- Texte für Social Media anpassen und Einbettung auf Karriereseiten

KI-gestützte Recruiting-Kampagnen

- Größer angelegte Kampagnen, um Fachkräfte für die eigene Sparkasse zu gewinnen
- Hauptthemen der jeweiligen Kampagne recherchieren und Zielgruppen für passende Recruiting-Kanäle ermitteln
- Suchmaschinenoptimierte Texterstellung

Bewerbungsmanagement mit ChatGPT & Co.

- E-Mail-Kommunikation mit ChatGPT
- Zielgruppenspezifische Anschreiben für Active Sourcing

Bewerbungsgespräch und Candidate Assessment

- Vorabbewertung der eingegangenen Bewerbungen nach standardisierten Kriterien
- Jobspezifische Interviewfragen recherchieren
- Persönliche Fragen an die Bewerbenden zur Ermittlung von Soft Skills formulieren
- Erstellen bestimmter fachlicher Aufgaben als Teil des Bewerbungsgesprächs

KI im Personalmarketing

- Employer Branding mit KI optimieren
- Mit KI beim Thema Corporate Influencer fördern
- Karriereseite als Aushängeschild für Bewerberinnen und Bewerber
- Mit Inhalten aus sparkassenbezogenen Quellen

Ausblick: Start in den Job und Onboarding mit KI

- Onboarding-Plan mit KI erstellen
- Inhalte für Onboarding-Material zusammenstellen
- Vorlagen für E-Mail-Kommunikation formulieren

Datenschutz und Ethik

- Grenzen der KI unter dem Blickwinkel Datenschutz und Ethik
- Business-Perspektive (keine Rechtsberatung und rechtliche Beurteilung von Einzelfällen)

AUSBILDUNG UND JUNGE TALENTE

76 Ausbildung Kaufleute für Digitalisierungsmanagement

Kaufleute für Digitalisierungsmanagement

Das Berufsbild Kaufmann/-frau für Digitalisierungsmanagement verbindet klassische Bankkompetenz mit digitalen Skills, macht Ihre Azubis flexibel einsetzbar und befähigt sie, Prozesse aktiv zu verändern und Innovation voranzutreiben. Damit Ihre Sparkasse den Einstieg in dieses zukunftsweisende Berufsbild reibungslos und erfolgreich gestaltet, bietet die Sparkassenakademie NRW eine durchgängige Unterstützung über die gesamte Ausbildungsdauer – von der ersten Planung bis zur IHK- Abschlussprüfung.

ZIELGRUPPE

- Auszubildende
- Ausbilderinnen und Ausbilder

IHR NUTZEN

- **Ausbildungsplan**: die strukturierte Grundlage für das Berufsbild – klar, praxisnah, sofort nutzbar. Er unterstützt Sie dabei, alle Lernorte, praktischen Stationen und Einsatzfelder Ihrer Azubis optimal zu planen und sorgt für eine reibungslose Umsetzung im Betrieb.
- **AzubiBooster:** Vernetzung, Austausch und gemeinsames Lernen auf einem neuen Level. Ihre Azubis klären Fragen, teilen Erfahrungen und entwickeln neben fachlicher Kompetenz auch Softskills, Selbstorganisation und persönliche Weiterentwicklung.
- **Online-Prüfungsvorbereitung:** speziell zugeschnitten auf den Ausbildungsjahrgang ab 01.08.2026, begleitet Ihre Azubis bis zur IHK-Abschlussprüfung – praxisnah, interaktiv und kontinuierlich.
- Sie profitieren zudem von einem regelmäßigen **Austausch mit anderen Ausbilderinnen und Ausbildern** und gewinnen wertvolle Impulse für die Umsetzung vor Ort.

IHR REFERENT

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

HINWEIS(E)

Das Programm ist optimal auf Auszubildende ab dem 01.08.2026 abgestimmt. Für Auszubildende, die vorher starten, sprechen Sie uns bitte für eine individuelle Beratung an.

TERMIN(E)

01.08.2026 – 31.07.2029 |
09:30 – 17:00 Uhr

01.08.2027 – 31.07.2030 |
09:30 – 17:00 Uhr

DAUER

PREIS

39,00 € monatlich pro Auszubildender/Auszubildendem

KONTAKT

ANMELDUNG



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

Programm/Inhalt

- **Ausbildungsplan – Struktur & Austausch:**

Unser strukturierter Ausbildungsplan bildet die klare, praxisnahe Grundlage für das Berufsbild. Er zeigt alle Lernorte, praktische Stationen und Einsatzfelder Ihrer Azubis und sorgt für eine reibungslose Umsetzung im Betrieb. Gleichzeitig profitieren Sie von einem regelmäßigen Austausch mit anderen Ausbilderinnen und Ausbildern, gewinnen wertvolle Impulse für die Umsetzung vor Ort und stärken die Qualität der Ausbildung nachhaltig.

- **AzubiBooster:**

Microlearnings: kurze, praxisnahe Lerneinheiten mit sofort umsetzbaren Tipps (z. B. Lernstrategien)

Virtuelle Live-Sessions: interaktive Experten/Expertinnen-Sessions sowie Raum für Fragen, Austausch und praxisnahe Hilfestellungen

Community: ein moderierter Austauschbereich, in dem Azubis Fragen stellen, Wissen teilen und gemeinsam Lösungen erarbeiten können

Mehr Infos zum AzubiBooster gibt es hier.

- **Prüfungsvorbereitung:**

Digitale Live-Sessions (inklusive Aufzeichnungen) zur gezielten Vorbereitung auf **GAP 1 und GAP 2**. Anschließend begleiten wir die Auszubildenden bei der Umsetzung ihrer **Projektarbeit für die IHK** – praxisnah und unterstützend.

Kaufleute für Digitalisierungsmanagement - Prüfungsvorbereitung IHK-Projektarbeit

Die Projektarbeit ist ein zentraler Bestandteil der IHK-Abschlussprüfung im Berufsbild Kaufmann/-frau für Digitalisierungsmanagement. Damit Ihre Auszubildenden diesen Prüfungsteil strukturiert, sicher und praxisnah vorbereiten können, begleitet die Sparkassenakademie NRW den gesamten Prozess – von der Themenfindung, über den Projektantrag bis hin zur Präsentation und zum Fachgespräch. Im Mittelpunkt stehen eine intensive Betreuung, individuelles Feedback und eine prüfungsnahe Simulation der mündlichen Prüfungssituation

ZIELGRUPPE

Auszubildende im Berufsbild Kaufmann/-frau für Digitalisierungsmanagement, die sich auf die betriebliche Projektarbeit, die Dokumentation sowie Präsentation und Fachgespräch im Rahmen der IHK-Abschlussprüfung vorbereiten.

IHR NUTZEN

- Die Auszubildenden kennen die Anforderungen an Projektantrag, Dokumentation, Präsentation und Fachgespräch.
- Die Auszubildenden profitieren von individuellen Rückmeldungen zur Projektidee, Dokumentation und Präsentation.
- Die Auszubildenden simulieren eine prüfungsnahe Präsentation mit anschließendem Fachgespräch.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Praktikerinnen und Praktiker aus Sparkassen sowie erfahrene Fach- und Prüfungsexpertinnen und -experten mit IT- und kaufmännischem Hintergrund.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

5 Stunden

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

1. Termin: Kick-off: Grundlagen der Projektarbeit (online)
Überblick über IHK-Anforderungen, Ablauf und Bewertungskriterien.

2. Termin: 1:1 Austausch (online)
Entwicklung und Eingrenzung eines geeigneten Projektthemas im Sparkassenkontext. Begleitung der Projektphase mit Fokus auf Struktur, Nachvollziehbarkeit und Praxisbezug.

3. Termin: Präsentation und Fachgespräch (Sparkassenakademie NRW)
Prüfungsnahe Simulation der Präsentation mit anschließendem Fachgespräch.

4. Termin Reflexion und Learnings (online)
Gemeinsame Auswertung mit konkreten Optimierungshinweisen für die Prüfung.

5. Termin - Optional: 1:1 Austausch für eine persönliche Reflexion der Prüfungssimulation (online)

AUSBILDUNG UND JUNGE TALENTE

78 Ausbildungsnachweis Bankkaufmann*frau

Digitaler Ausbildungsmusterplan 2021 in HELIX von PERBILITY (online)

Ihr Ausbildungsmanagement erledigen Sie mit HELIX von PERBILITY und möchten den Digitalen Ausbildungsnachweis der Sparkassenakademie NRW in HELIX nutzen? Sie buchen diese zusätzliche Möglichkeit hier für Ihren Ausbildungsjahrgang 2021. Mit der Buchungsbestätigung veranlassen Sie gegenüber PERBILITY die Freischaltung der Inhalte des Digitalen Ausbildungsnachweises in HELIX.

ZIELGRUPPE

- Auszubildende
- Ausbildungsleitende
- Ausbildende vor Ort

IHR NUTZEN

- Die Sparkassenakademie NRW konkretisiert für die Ausbildung in Sparkassen die Ausbildungsordnung Bankkaufmann/-frau auf Lernzielebene und aktualisiert die Inhalte bis 2022.
- Sie bekommen alle Inhalte des aktuellen Ausbildungsnachweises bzw. Musterplans der Sparkassenakademie NRW direkt in HELIX zur Verfügung gestellt.
- Sie nutzen den Ausbildungsmusterplan für die Planung der betrieblichen Einsätze (was soll wo vermittelt werden?).
- Sie erhalten den Ausbildungsmusterplan als Orientierungshilfe für Ihre Ausbilder vor Ort.
- Sie setzen den Ausbildungsmusterplan für Ihre Auszubildenden als Grundlage für die Ausbildungskontrolle und als Ausbildungsnachweis gegenüber der IHK ein.

HINWEIS(E)

Sie buchen hier die Inhalte des Digitalen Ausbildungsnachweises 2021 zur Nutzung in HELIX von PERBILITY für alle Auszubildenden mit Ausbildungsbeginn 2020. Buchungen für einzelne Auszubildende sind nicht möglich (Lizenzmodell)

Sie erhalten eine Buchungsbestätigung der Sparkassenakademie NRW mit der sie die Inhalte des Ausbildungsmusterplans in Helix über PERBILITY freischalten lassen können. Die Nutzungslizenz des Ausbildungsmusterplans gilt ebenfalls für alle noch folgenden Ausbildungsjahrgänge.

Preis

Größenordnung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

1 – 6 Auszubildende	300,00 € /TN
7 – 14 Auszubildende	2000,00 € /Sparkasse
mehr als 15 Auszubildende	2500,00 € /Sparkasse

Für Sparkassen, die bereits in 2020 den Ausbildungsmusterplan erworben haben, stehen die aktualisierten Inhalte ab 28.06.2021 im Helix-Ausbildungsmanagement zur Verfügung.

Programm/Inhalt

- Aktualisierter Ausbildungsnachweis/Musterplan 2021 für die Berufsausbildung Bankkaufmann/-frau auf Basis der gültigen Ausbildungsordnung vom 05.02.2020 umgesetzt im Helix-Ausbildungsmanagement..
- Hinweise zur Vorgehensweise bei der Aktualisierung des Ausbildungsplans
- Änderungsliste der aktualisierten Inhalte

Ausbildungsmusterplan 2021 (Druckversion) (online)

Sie gestalten die inhaltliche und organisatorische Ausbildungsarbeit im Berufsbild Bankkaufmann auf der Basis eines detaillierten Ausbildungsplans

ZIELGRUPPE

- Auszubildende
- Ausbildungsleitende
- Ausbildende vor Ort

IHR NUTZEN

- Die Sparkassenakademie NRW konkretisiert für die Ausbildung in Sparkassen die Ausbildungsordnung Bankkaufmann/-frau auf Lernzielebene und aktualisiert die Inhalte bis 2022.
- Sie bekommen alle Inhalte des aktuellen Ausbildungsnachweises bzw. Musterplans der Sparkassenakademie NRW als Excel-Datei und /oder in einer druckbaren Ausfertigung.
- Sie nutzen den Ausbildungsmusterplan für die Planung der betrieblichen Einsätze (was soll wo vermittelt werden?).
- Sie erhalten den Ausbildungsmusterplan als Orientierungshilfe für Ihre Ausbilder vor Ort.
- Sie setzen den Ausbildungsmusterplan für Ihre Auszubildenden als Grundlage für die Ausbildungskontrolle und als Ausbildungsnachweis gegenüber der IHK ein.

HINWEIS(E)

Die Nutzungslizenz des Ausbildungsmusterplans gilt ebenfalls für alle noch folgenden Ausbildungsjahrgänge. Sie kann ebenfalls für die zukünftige Integration in ein digitales Ausbildungsmanagement (z.B. PERCOS von Guidecom, Helix von Perbility) genutzt werden.

Größenordnung	Preis
1 – 6 Auszubildende	300,00 €/TN
7 – 14 Auszubildende	2000,00 €/Sparkasse
mehr als 15 Auszubildende	2500,00 €/Sparkasse

Für Sparkassen, die bereits in 2020 den Ausbildungsmusterplan erworben haben, stehen die aktualisierten Inhalte ab 28.06.2021 über das Download-Portal der Sparkassenakademie NRW zur Verfügung (Zugangslink wird separat zugestellt).

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

- Aktualisierter Ausbildungsnachweis/Musterplan 2021 für die Berufsausbildung Bankkaufmann/-frau auf Basis der gültigen Ausbildungsordnung vom 05.02.2020.
- Hinweise zur Vorgehensweise bei der Aktualisierung des Ausbildungsmsuterplans
- Änderungsliste der aktualisierten Inhalte

Digitaler Ausbildungsmusterplan 2021 im Magellan-Ausbildungsmanagement Young Talents von Guidecom (online)

Ihr Ausbildungsmanagement erledigen Sie mit dem Magellan-Ausbildungsmanagement Young Talents von Guidecom und möchten den Digitalen Ausbildungsmusterplan der Sparkassenakademie NRW integriert nutzen? Sie buchen diese zusätzliche Möglichkeit hier für Ihren Ausbildungsjahrgang 2021. Mit der Buchungsbestätigung veranlassen Sie gegenüber GUIDECOM die Freischaltung der Inhalte des Digitalen Ausbildungsnachweises im Young-Talents Ausbildungsmanagement.

ZIELGRUPPE

- Auszubildende
- Ausbildungsleitende
- Ausbildende vor Ort

IHR NUTZEN

- Die Sparkassenakademie NRW konkretisiert für die Ausbildung in Sparkassen die Ausbildungsordnung Bankkaufmann/-frau auf Lernzielebene und aktualisiert die Inhalte bis 2022 kostenfrei.
- Sie können alle Inhalte des aktuellen Ausbildungsnachweises bzw. Musterplans der Sparkassenakademie NRW direkt imYoung-Talents-Ausbildungsmanagement importieren und zu Ihrer weiteren Administration verwenden.
- Sie nutzen den Ausbildungsmusterplan für die Planung der betrieblichen Einsätze (was soll wo vermittelt werden?).
- Sie erhalten den Ausbildungsmusterplan als Orientierungshilfe für Ihre Ausbilder vor Ort auch als druckbare PDF-Version.
- Sie setzen den Ausbildungsmusterplan für Ihre Auszubildenden als Grundlage für die Ausbildungskontrolle und als Ausbildungsnachweis gegenüber der IHK ein.

HINWEIS(E)

Sie buchen hier die Inhalte des Digitalen Ausbildungsnachweises 2020 zur Nutzung im Magellan-Ausbildungsmanagement Young Talents von Guidecom für alle Auszubildenden mit Ausbildungsbeginn 2020. Buchungen für einzelne Auszubildende sind nicht möglich (Lizenzmodell)

Sie erhalten eine Buchungsbestätigung der Sparkassenakademie NRW mit der sie die Inhalte des Ausbildungsmusterplans in Magellan Young Talents über Guidecom freischalten lassen können. Die Nutzungslizenz des Ausbildungsmusterplans gilt ebenfalls für alle noch folgenden Ausbildungsjahrgänge.

Größenordnung	Preis

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

1 – 6 Auszubildende	300,00 € /TN
7 – 14 Auszubildende	2000,00 € /Sparkasse
mehr als 15 Auszubildende	2500,00 € /Sparkasse

Für Sparkassen, die bereits in 2020 den Ausbildungsmusterplan erworben haben, stehen die aktualisierten Inhalte ab 28.06.2021 über das Download-Portal der Sparkassenakademie NRW zur Verfügung (Zugangslink wird separat zugestellt).

Programm/Inhalt

- Aktualisierter Ausbildungsnachweis/Musterplan 2021 für die Berufsausbildung Bankkaufmann/-frau auf Basis der gültigen Ausbildungsordnung vom 05.02.2020.
- Hinweise zur Vorgehensweise bei der Aktualisierung des Ausbildungsplans
- Änderungsliste der aktualisierten Inhalte

AUSBILDUNG UND JUNGE TALENTE

80 Angebote rund um Studiengänge

AdA.digital für Fachwirte (IHK)

Mit deinem IHK-Fachwirtabschluss hast du den theoretischen Teil der Ausbildereignung schon in der Tasche. Mit uns kannst du den praktischen Teil ganz einfach absolvieren, inkl. Prüfung und IHK-Bescheinigung!

Angehende Personalfachkaufleute können natürlich auch den theoretischen Teil mit uns absolvieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter aus Unternehmen, die Auszubildende in ihrem Team, ihrer Abteilung oder Geschäftsstelle verantwortlich ausbilden und nach ihrem IHK-Fachwirt den praktischen Teil der Ausbildereignung absolvieren möchten.

Angehende Personalfachkaufleute, die die Ausbildereignung für die Zulassung zur IHK-Prüfung benötigen.

IHR NUTZEN

Digitales Lernen und Onlinetraining

- Sie lernen in diesem Online-Kurs flexibel und ortsunabhängig. Alle Sessions sowie die Prüfung finden ausschließlich digital statt.

Zeugnis der Ausbildereignungsqualifikation gemäß AEVO inkl. IHK-Bescheinigung

- Sie erwerben die berufs- und arbeitspädagogische Qualifikation gem. Ausbilder-Eignungsverordnung und weisen diese in einer Prüfung nach.

Exzellent ausbilden

- Sie erlangen durch Selbststudium und intensives Training die Kompetenz Auszubildende handlungsorientiert, praxisnah und vertriebsorientiert auszubilden.

Zeitgemäße Ausbildungsmethoden anwenden

- Sie planen und steuern Lernprozesse und wenden zeitgemäße Ausbildungsmethoden an, um Auszubildende gezielt zu selbstständigen, eigenverantwortlichen Mitarbeitern zu entwickeln.

Sicher in Gesprächssituationen mit Auszubildenden

- Sie führen erfolgreich Einführungs-, Ausbildungs-, Kritik- und Beurteilungsgespräche mit Auszubildenden und beraten und unterstützen sie im Ausbildungsprozess.

Persönliche Weiterentwicklung

- Erfahrene Trainer bereiten Sie praxisorientiert in kleinen Gruppen auf erste Führungserfahrungen als Ausbilder/-in in Sparkassen und Verbundunternehmen vor.

TERMIN(E)

2602_AdA.digital_Fachwirte_8 | 03.11.2026 – 19.12.2026 | virtueller Seminarraum

70.140-2 Begleitende Lernmaterialien AdA (03.11. - 19.12.2026)
70.140-9 Schriftliche Prüfung (07.12.2026)
70.140-10 Grobkonzept (05.12. - 15.12.2026)
70.140-11 Praktische Prüfung (19.12.2026)

2701_AdA.digital_Fachwirte 9 | 03.02.2027 – 15.03.2027 | virtueller Seminarraum

70.140-2 Begleitende Lernmaterialien AdA (03.02. - 15.03.2027)
70.140-9 Schriftliche Prüfung (08.03.2027)
70.140-10 Grobkonzept (25.02. - 10.03.2027)
70.140-11 Praktische Prüfung (15.03.2027)

2702_AdA.digital_Fachwirte_10 | 19.05.2027 – 10.07.2027 | virtueller Seminarraum

70.140-2 Begleitende Lernmaterialien AdA (18.05. - 10.07.2027)
70.140-9 Schriftliche Prüfung (28.06.2027)
70.140-10 Grobkonzept (23.06. - 07.07.2027)
70.140-11 Praktische Prüfung (10.07.2027)

2703_AdA.digital_Fachwirte_11 | 09.11.2027 – 20.12.2027 | virtueller Seminarraum

70.140-2 Begleitende Lernmaterialien AdA (09.11. - 20.12.2027)
70.140-9 Schriftliche Prüfung

VORAUSSETZUNG(EN)

Nachweis des IHK Fachwirte Abschlusses ist bis zum Abgabetermin des Grobkonzeptes für die praktische Prüfung in das Akademieportal hochzuladen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Ihre Dozentinnen und Dozenten bzw. Trainer/-innen sind erfahrene und erfolgreiche Ausbilderinnen und Ausbilder aus der Sparkasse und der freien Wirtschaft.

(06.12.2027)
70.140-10 Grobkonzept (01.12. - 15.12.2027)
70.140-11 Praktische Prüfung (20.12.2027)

DAUER

6 Tage
8 Wochen

PREIS

499,00 €
Für angehende Personalfachkaufleute zzgl. 350,00 € für die Vorbereitung auf die theoretische Prüfung

KONTAKT

ANMELDUNG



Bettina von Wirth
0231 22240-598
bettina.von.wirth@ska.nrw

INHALTE



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

Programm/Inhalt

virtuelle Module	Dauer
Einführungsgespräche führen	3 Stunden (18:00 – 21:00 Uhr)
Ausbildungsgespräche als Kontrollgespräche führen	3 Stunden (18:00 – 21:00 Uhr)
Kritikgespräche führen	3 Stunden (18:00 – 21:00 Uhr)
Beurteilungsgespräche führen	3 Stunden (18:00 – 21:00 Uhr)
Trainingstag Gesprächsübungen	1 Tag (9:00 – 17:00 Uhr)
Eigenständige Erstellung des Grobkonzepts	ca. 14 Tage
Schriftliche Prüfung (optional)	3 Stunden
Praktische Prüfung (Gesprächssimulation und Fachgespräch)	30 Minuten

Abschluss: Zeugnis der Ausbildereignungsqualifikation gemäß AEVO inkl. IHK-Bescheinigung

Theoretische Prüfung für Personalfachkaufleute

Angehende Personalfachkaufleute müssen für die Zulassung zur IHK-Prüfung die Ausbildereignung nachweisen. Mit dem optionalen, digitalen Lernprogramm „AEVO digital“ bereitest du dich im Selbststudium schnell & flexibel auf die Prüfung vor. Du solltest hierzu ca. 4 Wochen einplanen. Die Prüfung kannst du ganz einfach bei uns ablegen.

Akademie im Dialog - Info-Webinar für Personalentwickelnde (online)

Mit unseren kostenlosen Info-Webinaren informieren wir Sie regelmäßig über aktuelle Entwicklungen in der Sparkassenakademie NRW. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, uns Fragen zur aktuellen Situation zu stellen oder uns Ihre Anregungen mitzuteilen.

ZIELGRUPPE

Verantwortliche für die Personalentwicklung in Sparkassen, Verbundunternehmen und anderen Unternehmen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter*innen der Sparkassenakademie NRW

TERMIN(E)

Das Info-Webinar findet an folgenden Tagen in der Zeit von 15:00 - 16:30 Uhr statt:

21.01.2026
25.02.2026
25.03.2026
29.04.2026
03.06.2026
08.07.2026
23.09.2026
04.11.2026
16.12.2026

DAUER

60 Minuten
von 15:00 bis 16:00 Uhr

PREIS

Kostenlos

Programm/Inhalt

- Die aktuelle Situation in der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen
- Aktuelle Themen und Veranstaltungen
- Ihre Fragen und Anregungen

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Mario Brößel
0231 22240-719
mario.broessel@ska.nrw

Vorbereitungsseminar Business Professional (100 % digital)

Sie sind Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung und haben bereits erste Berufserfahrung in der Beratung gesammelt? Sie wollen jetzt den nächsten Schritt auf Ihrer persönlichen Karriereleiter machen und streben einen Abschluss als Betriebswirt/-in an? Unser berufsbegleitendes Online-Seminar Business Professional begleitet Sie auf diesem Weg und vermittelt Ihnen praxisorientiert das erforderliche Grundlagenwissen für den optimalen Einstieg in ein nachfolgendes Betriebswirtstudium.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aus der Finanzdienstleistungsbranche, die die Zulassungsvoraussetzungen zum Betriebswirt-Studium noch nicht erfüllen und deshalb ihre bisherigen Weiterbildungen um praxisbezogenes Fachwissen in den Bereichen Banking & Finance ergänzen möchten.

IHR NUTZEN

- Sie erwerben wirtschaftswissenschaftliches Grundlagenwissen.
- Sie erwerben bankfachliche Kenntnisse zu zentralen Fragestellungen in der Kreditwirtschaft.
- Sie sind optimal für den Einstieg ins Betriebswirt-Studium qualifiziert.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Abgeschlossene Ausbildung zum/zur Bankkaufmann/-frau oder Sparkassenkaufmann/-frau und
- Nachweis einer mindestens sechsmonatigen bankfachlichen oder kaufmännischen Weiterbildung (z. B. Sparkassenfachwirt für Kundenberatung)

Sie sind sich unsicher, ob Sie die Voraussetzungen erfüllen? Sprechen Sie uns einfach an!

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

erfahrene Sparkassenpraktiker sowie Dozentinnen und Dozenten der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

TERMIN(E)

01.09.2026 – 28.02.2027 | virtueller Seminarraum

01.03.2027 – 31.08.2027 | virtueller Seminarraum

01.09.2027 – 29.02.2028 | virtueller Seminarraum

DAUER

9 Tage

PREIS

1.900,00 €

Programm/Inhalt

Das Seminar umfasst die folgenden drei Lerneinheiten:

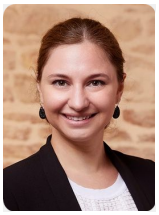
- Allgemeine Betriebswirtschaft
- Wirtschafts- und Währungspolitik
- Sparkassen- und Bankbetriebswirtschaft

Jede Lerneinheit umfasst umfangreiche digitale Lernmedien und Skripte, mit denen Sie sich die Inhalte schnell und kompakt erarbeiten. Begleitend nehmen Sie an 9 virtuellen Lehrveranstaltungen teil, die an Samstagen in der Zeit von 08:00 bis 15:00 Uhr stattfinden. Der Unterricht wird nicht aufgezeichnet.

Das Online-Seminar Business Professional lässt sich somit perfekt mit einer Vollzeitbeschäftigung verbinden.

KONTAKT

ANMELDUNG



Nathalia Klenner
0231 222 40 758
nathalia.klenner@ska.nrw

INHALTE



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

Business Professional

Sichern Sie Ihren Lernerfolg im Business Professional durch die Teilnahme an der optionalen Lernerfolgskontrolle optimal ab.

IHR NUTZEN

Ihr Nutzen:

- Neben der Teilnahme an den Unterrichtsveranstaltungen des Business Professional, unterlegen Sie Ihren Lernerfolg mit einem Zertifikat.
- Sie haben damit Gewissheit, dass Sie in den Fachgebieten, Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft, Volkswirtschaft und Allgemeine Betriebswirtschaft ebenso gut vorbereitet sind auf die Teilnahme am Studiengang Betriebswirt, wie die Absolventen des Studiengangs Bankfachwirt

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

erfahrene Sparkassenpraktiker sowie Dozentinnen und Dozenten der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

HINWEIS(E)

Die Buchung ist optional

TERMIN(E)

2701_2602 | 26.02.2027 | 09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

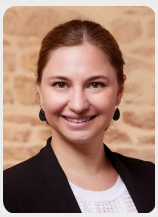
3 Stunden

PREIS

150,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Nathalia Klenner
0231 222 40 758
nathalia.klenner@ska.nrw

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Programm/Inhalt:

Drei einstündige digitale Lernerfolgskontrollen mit Freitext- und Multiple-Choice-Aufgaben in den Fachgebieten:

- Allgemeine Betriebswirtschaft
- Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft
- Wirtschafts- und Währungspolitik

AUSBILDUNG UND JUNGE TALENTE

81 Seiteneinsteiger/-innen

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.

Seiteneinstieg.Basis

Sie möchten Ihre bislang außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe gesammelten Berufserfahrungen als Seiteneinsteiger/-in einbringen und haben Freude daran, Kundenkontakte im Geschäftsmodell der Sparkassen zu managen sowie Kunden und Kundinnen im Bereich Konten und Karten rechtssicher zu beraten.

ZIELGRUPPE

Berufsfremde Mitarbeiter/-innen zum Start ihrer Tätigkeiten in Servicebereichen der Sparkasse

IHR NUTZEN

Sie entwickeln Ihre Kompetenzen aus den bisherigen Berufserfahrungen weiter, indem Sie

- die Kommunikation mit Ihren Kundinnen und Kunden service- und kundenorientiert, verkaufsfördernd und situationsgerecht gestalten, dabei die Bedürfnisse besonderer Personengruppen sowie soziokulturelle Aspekte berücksichtigen.
- Kundenanliegen mittels analoger und digitaler Kommunikationsformen und -wege aufnehmen und Kundenwünsche ermitteln, Kundenfragen beantworten sowie Kundenaufträge bearbeiten.
- Kundenanliegen zur Bearbeitung und Beantwortung an zuständige Stellen weiterleiten.
- Kundenreklamationen entgegennehmen und bearbeiten, dabei kundenorientiert handeln und die betrieblichen Vorgaben einhalten.
- Ihr eigenes Verhalten als Beitrag zur Kundenzufriedenheit und zur Kundenbindung reflektieren und Schlussfolgerungen daraus ziehen.
- Privatkundinnen und -kunden bei der Wahl der Kontoart beraten und die dazugehörigen Produkte bedarfsgerecht verkaufen, Konten für Privatkundinnen und -kunden eröffnen, führen und abschließen, Privatkundinnen und -kunden über rechtliche Bestimmungen und vertragliche Vereinbarungen informieren, diese über Verfügungsberechtigungen und Vollmachten über die Funktionalitäten im Online-Banking sowie im Mobile-Banking beraten.
- Kundinnen und Kunden anlass- und zielbezogen bei der Wahl der Zahlungsart beraten und kartenbasierte Zahlungssysteme bedarfsgerecht verkaufen.
- rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Bankgeheimnis, Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten.
- die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Tätigkeit von Kreditinstituten, insbesondere Sparkassen, erläutern und die Aufgabenstellung der Sparkassen in der Region beschreiben sowie Schlussfolgerungen für den Wettbewerb mit anderen Anbietern ziehen und die Notwendigkeit und die Vorteile der Kooperation von Sparkassen mit Verbundpartnern beschreiben.
- die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen von Sparkassen in der Finanzdienstleistungsbranche beschreiben und Lösungsansätze erläutern.

TERMIN(E)

2608_2612_SB | 13.10.2026 – 16.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

2708_SB | 03.03.2027 – 10.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

2709_SB | 03.05.2027 – 09.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

2710_SB | 09.08.2027 – 08.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

2711_SB | 21.09.2027 – 26.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

2712_SB | 21.10.2027 – 21.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

80 Stunden
6 Wochen

PREIS

950,00 €

VORAUSSETZUNG(EN)

- Beschäftigungsverhältnis bei einer Sparkasse oder einem Verbundunternehmen der Sparkasse
- Praktikumsvertrag mit einer Sparkasse oder einem Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Dozentinnen und Dozenten und Trainerinnen und Trainer der Sparkassenakademie NRW, Expertinnen und Experten aus Sparkassen und Freiberuflerinnen und Freiberufler

HINWEIS(E)

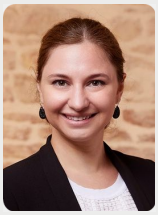
Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhalten für die Selbstlernphasen am ersten Veranstaltungstag (Kick-off) Zugriff auf Lernvideos und E-Learnings. Die Lernvideos werden thematisch den einzelnen Modulen zugeordnet. Die Kosten sind im Teilnehmerpreis enthalten.

Der Seiteneinstieg.Basis bildet den **ersten Teil** einer an den Kompetenzen von Bankkaufleuten ausgerichteten Qualifizierung.

Der zweite Teil (Qualifizierungslehrgang Sparkassenkaufmann/-frau, Angebotsnummer 81.200) knüpft nahtlos an diese Qualifizierung an und erweitert das Kompetenzniveau auf beratende Tätigkeiten im Privatkundengeschäft.

KONTAKT

ANMELDUNG



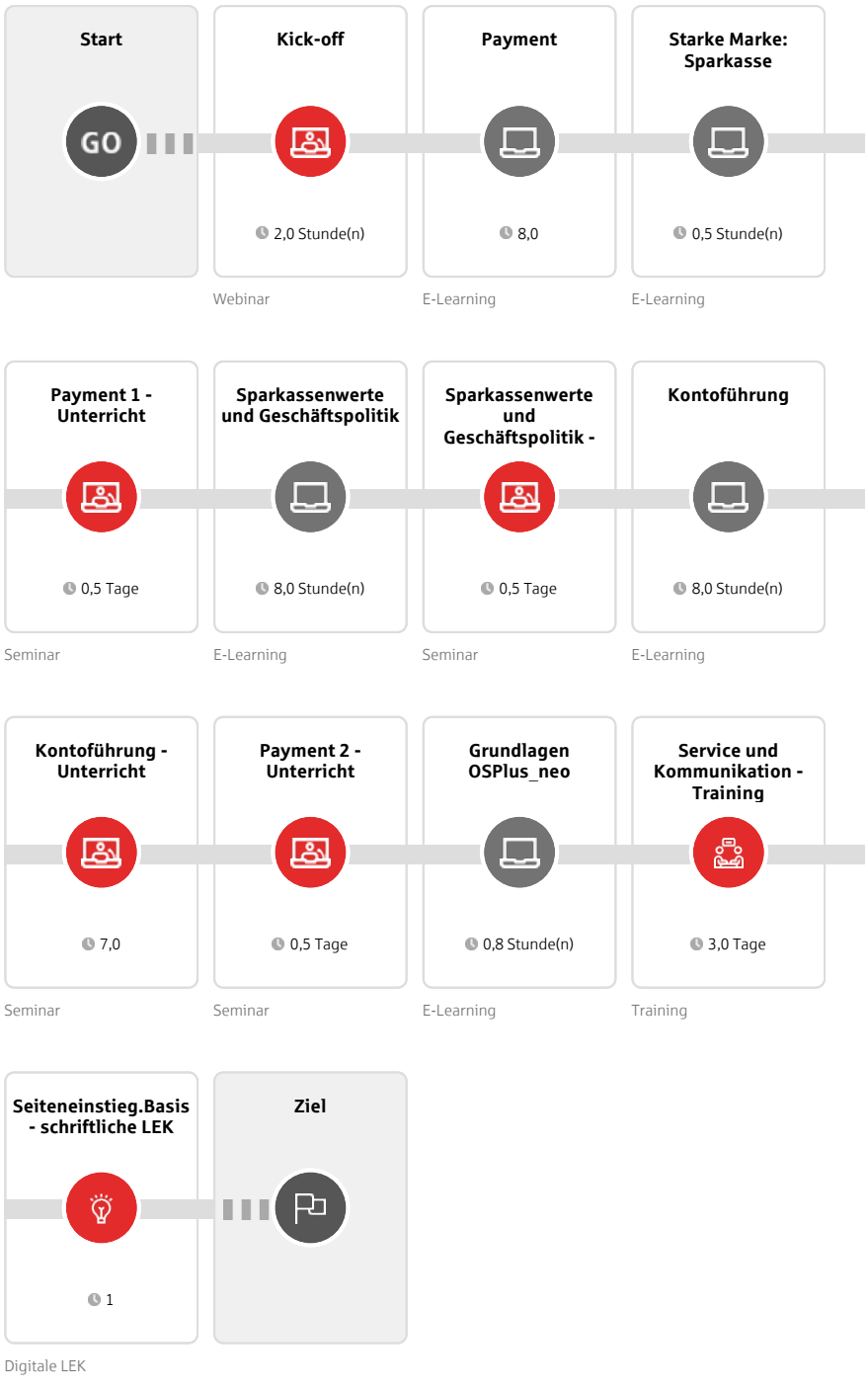
Nathalia Klenner
0231 222 40 758
nathalia.klenner@ska.nrw

INHALTE



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

Ihre Lernreise: Seiteneinstieg.Basis



Programm/Inhalt

- Payment
- Kontoführung
- Sparkassenwerte und Geschäftspolitik
- Training: Service

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

nach Vereinbarung

Qualifizierungslehrgang Sparkassenkaufmann/-frau

Sie möchten Ihre bislang außerhalb von Kreditinstituten gesammelten Berufserfahrungen als Seiteneinsteiger/-in einbringen? Sie möchten Ihre Karriere in einer Sparkasse starten und benötigen dafür zusätzliches bankfachliches Wissen? Mit unserem neuen, modularen Qualifizierungsprogramm für Seiteneinsteiger/-innen bereiten wir Sie Schritt für Schritt auf die Übernahme erster Tätigkeiten im Service und in der Privatkundenberatung von Sparkassen vor.

ZIELGRUPPE

Berufsfremde Mitarbeiter/-innen aus Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie erfahrene Mitarbeiter/-innen, die nicht als Bankkaufleute qualifiziert sind, die sich in Richtung Markt und Vertrieb weiterentwickeln möchten.

IHR NUTZEN

- Ziel des Qualifizierungslehrgangs Sparkassenkaufmann/-kauffrau ist es, Sie so zu qualifizieren, dass Ihr Stand an Kenntnissen und Fertigkeiten mit dem von ausgebildeten Bankkaufleuten vergleichbar ist,
- Nach erfolgreichem Abschluss des Lehrgangs können Sie Kundinnen und Kunden in Servicesituationen bedienen, Bedarfe erkennen, Beratungsgespräche im Rahmen des Finanzkonzepts planen und bedarfs- und abschlussorientiert führen,
- Darüber hinaus können Sie Sachbearbeitungsaufgaben in Marktfolgebereichen der Sparkasse übernehmen,
- Bei erfolgreich abgelegter Prüfung verleihen wir Ihnen den Abschlussgrad Sparkassenkauffrau/-kaufmann. Dies eröffnet Ihnen die Möglichkeit, weiterführende Studiengänge der Sparkassenakademie zu besuchen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Beschäftigungsverhältnis bei einer Sparkasse oder einem Verbundunternehmen der Sparkasse
- Praktikumsvertrag mit einer Sparkasse oder einem Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Dozentinnen und Dozenten der Sparkassenakademie NRW,
Experten und Expertinnen aus Sparkassen, Hochschullehrer/-innen und Freiberufler/-innen

HINWEIS(E)

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhalten für die Selbstlernphasen am ersten Veranstaltungstag (Kick-off) Zugriff auf E-Learnings über das Akademieportal. Diese werden thematisch den einzelnen Modulen zugeordnet. Die Kosten sind im Teilnehmerpreis enthalten.

TERMIN(E)

2605_QL | 31.08.2026 – 21.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

2606_QL | 14.10.2026 – 16.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

2607_QL | 26.11.2026 – 10.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

2701_QL | 08.01.2027 – 21.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

2702_QL | 02.02.2027 – 19.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

2703_QL | 07.04.2027 – 21.01.2028 | Sparkassenakademie NRW

2704_QL | 02.06.2027 – 07.04.2028 | Sparkassenakademie NRW

2705_QL | 17.09.2027 – 30.06.2028 | Sparkassenakademie NRW

2706_QL | 05.11.2027 – 13.10.2028 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

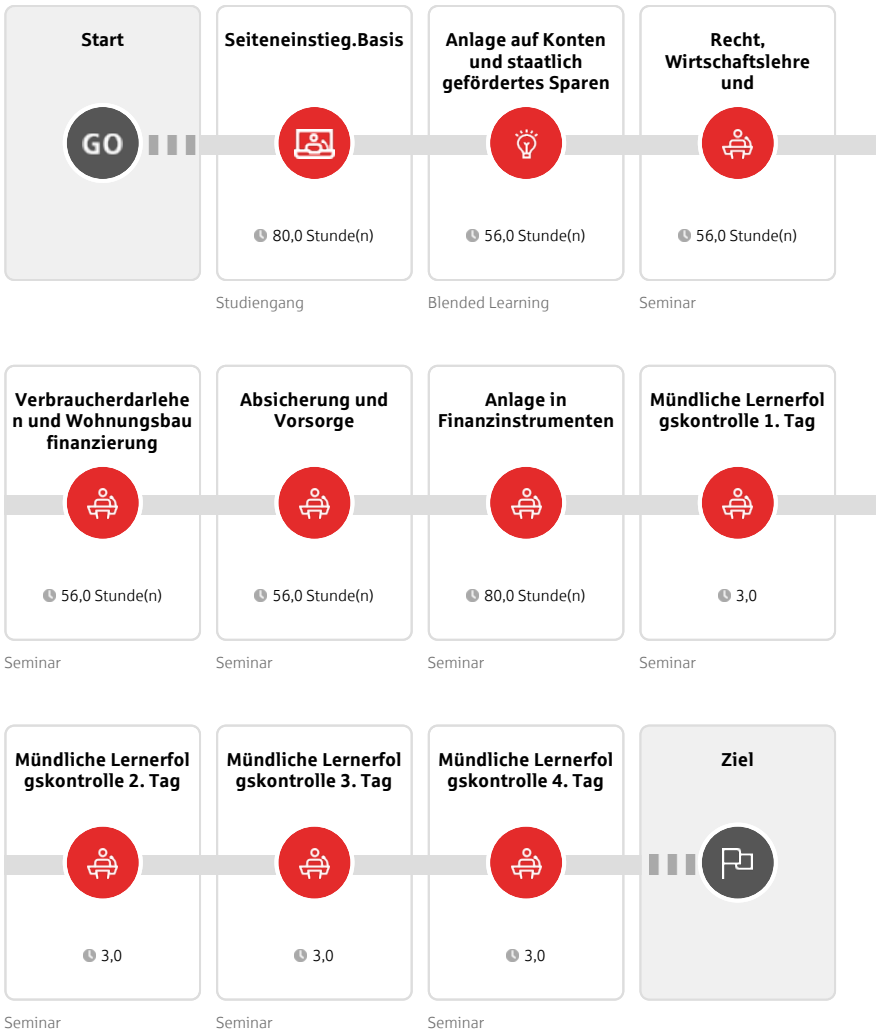
396 Stunden
9 - 12 Monate

PREIS

3.600,00 €

Anträge auf Anrechnungen werden geprüft, sofern sie vor Beginn der Qualifizierung gemeinsam mit einem Zertifikat und dem dazugehörigen Modulhandbuch eingereicht werden.

Ihre Lernreise: Qualifizierungslehrgang Sparkassenkaufmann/-kauffrau



KONTAKT

ANMELDUNG



Andrea Irmer
0231 22240-729
andrea.irmer@ska.nrw

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Der modulare Lehrgang folgt dem Blended-Learning-Konzept. Die Lernzeit verteilt sich zu ca. ½ auf E-Learnings, ¼ auf Online-Trainings über Webex und ¼ Trainings in Präsenzform.

Folgende Module werden unterrichtet:

- Modul 1: Seiteneinstieg.Basis
- Modul 2: Anlage auf Konten und staatlich gefördertes Sparen
- Modul 3: Recht, Wirtschaftslehre und Rewe
- Modul 4: Verbraucherdarlehen und Wohnungsbaufinanzierung (3 IDD-Stunden)
- Modul 5: Absicherung und Vorsorge (24 IDD-Stunden)
- Modul 6: Anlage in Finanzinstrumenten

IDD-Anerkennung:

27 Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden

Starke Menschen - Starke Marke

Immer mehr neue Mitarbeitende starten ohne klassischen Sparkassen-Hintergrund und übernehmen von Beginn an zentrale Aufgaben: im Vertrieb, in der Marktfolge und im Stab. Um ihnen das Ankommen noch leichter zu machen, tauchen wir mit ihnen in die Sparkassen-Finanzgruppe ein: Sie lernen die Werte und Strukturen besser kennen, knüpfen wertvolle Kontakte und erweitern ihr Sparkassen-Netzwerk.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeitende bzw. Seiteneinsteiger/-innen, die innerhalb des letzten Jahres in der Sparkasse gestartet sind. Die Veranstaltung richtet sich an alle neuen Kolleg/-innen, unabhängig von der Abteilung, der Rolle und der Tätigkeit.

IHR NUTZEN

- Ihre neuen Mitarbeitenden erleben die besonderen Werte, die Größe und die Faszination der Sparkassen-Finanzgruppe.
- Sie entwickeln ein gemeinsames Verständnis für das Leitbild und die Markenkernaussagen der Sparkassen und stärken dadurch ihre Identifikation.
- Sie bauen ihr überregionales Netzwerk innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe auf und profitieren vom gegenseitigen Austausch.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassenakademie NRW und externe Kooperationspartner

TERMIN(E)

12.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

199,00 €
zzgl. Tagungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

„Starke Menschen – Starke Marke“ bietet Ihren neuen Mitarbeitenden die perfekte Gelegenheit, die Sparkassen-Finanzgruppe hautnah zu erleben, sich zu vernetzen und voneinander zu lernen. Spannende Einblicke, inspirierende Begegnungen und neue Impulse helfen ihnen, schnell anzukommen, ihre Rolle selbstbewusst zu gestalten und Teil unseres großen Sparkassen-Netzwerks zu werden. Das erwartet die Teilnehmenden:

10:00 bis 10:05 Uhr: Eröffnung und Begrüßung
Lars Abraham & Thorsten Meier

10:05 bis 11:00 Uhr: Identifikation und Begeisterung
Lars Abraham & Thorsten Meier

11:00 bis 11:45 Uhr: Vorstellung unserer Verbundpartner
DekaBank, LBS NordWest

11:45 bis 12:00 Uhr: Kurze Pause

12:00 bis 13:00 Uhr: Vorstellung unserer Verbundpartner
S-Kreditpartner, Provinzial Holding AG, FinanzInformatik

13:00 bis 14:00 Uhr: Mittagspause

14:00 bis 15:00 Uhr: Out of the box: Ein Experiment
Francesca Falcone & Johanna Höttemann

15:00 bis 15:15 Uhr: Pause

15:15 bis 16:00 Uhr: Erfahrungsbericht aus der Praxis

16:00 bis 16:45 Uhr: Abschlussimpuls

16:45 bis 17:00 Uhr: Verabschiedung

just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende (E-Learning)

Was müssen neue Mitarbeitende wissen, wenn sie die ersten Tage in der Sparkasse ihre Arbeit aufnehmen?

Das neue just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende unterstützt Sie in der Einstiegphase mit einem kompakten Selbstlernangebot: Von der Einordnung der Sparkasse ins deutsche Finanzsystem über Grundlagen zu OSPLus_neo und zur Beratungsphilosophie wird das Wichtigste in einfachen Schritten erklärt.

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

Neue Mitarbeitende und Seiteneinsteiger/-innen ...

- können direkt ab dem ersten Arbeitstag das just e-learn-Package nutzen und sich kompakt, digital und schnell mit den wichtigsten Grundlagen vertraut machen.
- verstehen Sparkassen als Teil des deutschen Finanzsektors.
- wissen, was die Sparkassen-Finanzgruppe ausmacht, identifizieren sich mit der Marke Sparkasse und strahlen dies auch im Kundengespräch aus.
- kennen Grundlagen zu OSPlus_neo und zum privaten Finanzkonzept.

HINWEIS(E)

Die Teilnehmenden erhalten nach Bearbeitung der einzelnen e-learnings je eine Teilnahmebescheinigung zum Nachweis der erfolgreichen Bearbeitung.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

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

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

5 Stunden

PREIS

240,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Andrea Irmer
0231 22240-729
andrea.irmer@ska.nrw

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Diese E-Learnings sind im Package enthalten:

1. Erlebe den Spirit der Marke Sparkasse
2. Den Finanzsektor in Deutschland verstehen
3. Willkommen in der Sparkassen-Finanzgruppe
4. Die Sparkasse mein neuer Arbeitgeber
5. OSPlus_neo-Grundlagen
6. Das private Finanzkonzept - Grundlagen
7. Wie aus Begeisterung Qualität wird

Den Finanzsektor in Deutschland verstehen (E-Learning)

Sie sind neu in der Sparkasse und kommen aus einer anderen Branche? Sie fragen sich, wie Banken in Deutschland organisiert sind, welche Aufgaben Sie haben und welche Rolle Sparkassen dabei spielen?

Lernen Sie jetzt den Finanzsektor in Deutschland sowie die verschiedenen Arten von Banken kennen und erfahren, wie Banken eigentlich funktionieren.

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

Mit diesem E-Learning über den Finanzsektor in Deutschland lernen Sie verschiedene Arten von Banken kennen und erfahren, was Sie voneinander unterscheidet. Außerdem sehen wir uns gemeinsam an, wie Banken eigentlich funktionieren. Es beantwortet Ihnen folgende Fragen:

- Was sind Banken?
- Welche Aufgaben haben Banken?
- Wie sind Banken in Deutschland organisiert?
- Welche Rolle spielen Sparkassen im Finanzsektor Deutschland?

HINWEIS(E)

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

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

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

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

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

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

KONTAKT

ANMELDUNG



Andrea Irmer
0231 22240-729
andrea.irmer@ska.nrw

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Dieses E-Learning thematisiert die Grundlagen des Bankensystems in Deutschland und ordnet die Sparkassen ein.

1. **Banken und Finanzdienstleister**
2. **Das Drei-Säulensystem der Banken in Deutschland**
3. **Funktionen und Aufgaben von Banken**

Willkommen in der Sparkassen-Finanzgruppe (E-Learning)

Herzlich Willkommen in der Sparkassen-Finanzgruppe

In diesem E-Learning erhalten Sie einen Überblick über die Sparkassen-Finanzgruppe und erfahren, was Sparkassen und ihren starken Verbund ausmachen.

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

Sie wissen im Überblick, wer alles zu dem starken Verbund der Sparkassen-Finanzgruppe gehört und was ihn ausmacht.

HINWEIS(E)

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

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

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

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

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

90,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Andrea Irmer
0231 22240-729
andrea.irmer@ska.nrw

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Die Sparkassen-Finanzgruppe im Überblick

Verbände und Ihre Aufgaben

Der öffentliche Auftrag der Sparkassen-Finanzgruppe

Weil es um mehr als Geld geht?

Unsere Motivation macht den Unterschied

Die Sparkasse - mein neuer Arbeitgeber (E-Learning)

Die Sparkasse ist Ihr neuer Arbeitgeber. Aber wie funktioniert eigentlich Sparkasse?

Lernen Sie hier Gemeinsamkeiten und Unterschiede der Sparkassen kennen und wie Sparkassen organisiert sind. Gehört unbedingt dazu: Ein spannender Einblick in die Internetfiliale.

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

In diesem E-Learning stehen die Sparkassen als Ihr neuer Arbeitgeber im Mittelpunkt. Sie erfahren, was alle Sparkassen gemeinsam haben, wo es aber auch Unterschiede gibt. Wie ist Ihre Sparkasse organisatorisch aufgestellt und wie funktioniert die Internetfiliale der Sparkassen überall in Deutschland? Gut, wenn Sie darüber Bescheid wissen!

HINWEIS(E)

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

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

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

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

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

45 Minuten

PREIS

90,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Andrea Irmer
0231 22240-729
andrea.irmer@ska.nrw

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Was Sparkassen in Deutschland gemeinsam haben

Sparkassen sind nicht alle gleich

Organisatorische Einbettung und Aufbau

In der Internetfiliale

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

AUSBILDUNG UND JUNGE TALENTE

82 Sparkassenfachwirt für Kundenberatung

82.500 - Module

Basisseminar Privatkundenberatung

Sie möchten sich sofort nach der Ausbildung oder nach Ihrer Qualifizierung Sparkassenkaufmann/-kauffrau auf erfolgreiche Beratungen mit Privatkunden vorbereiten und auch für anspruchsvolle Beratungssituationen optimal qualifizieren? Sie möchten schnell Sicherheit in Ihrem neuen Arbeitsumfeld in der Filiale gewinnen? Ihre Berufsausbildung liegt schon länger zurück. Sie haben geringe praktische Vertriebserfahrungen und möchten sich für die Privatkundenberatung qualifizieren?

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die nach erfolgter Berufsausbildung zum Bankkaufmann/zur Bankkauffrau in der Privatkundenberatung eingesetzt werden und Mitarbeiter/-innen in Servicebereichen, die zu Privatkundenberater/-innen ausgebildet werden sollen.

Das Basisseminar stellt auch eine optimale Weiterentwicklungsmöglichkeit für Absolventinnen und Absolventen des Qualifizierungslehrgangs Sparkassenkaufmann/-kauffrau (Seiteneinsteiger/-innen) dar.

IHR NUTZEN

- Mit dem Basisseminar Privatkundenberatung bereiten Sie sich praxisorientiert auf Vertriebsaufgaben im Privatkundensegment vor.
- Mit intensiven Trainings steigern Sie schnell Ihre Vertriebskompetenz in der Beratung vor Ort und in der Videoberatung - rund um das Sparkassen-Finanzkonzept
- Sie trainieren Ihre Selbstorganisations- und Kommunikationsfähigkeiten.
- Sie lernen den souveränen Umgang mit Stresssituationen.
- Sie werden sicherer, zufriedener und motivierter in Ihrem Arbeitsumfeld.
- Sie verbessern Ihre Zielerreichung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Ihre Dozent/-innen sind erfahrene Praktiker/-innen und erfolgreiche Vertriebler/-innen in Sparkassen, die ihre Erfahrungen und Expertise an Sie weiter geben.

HINWEIS(E)

Sie können das optionale Zertifikat ***Geprüfte/r Privatkundenberater/-in*** erwerben.

TERMIN(E)

2701_PKB | 02.02.2027 – 23.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

2702_PKB | 01.09.2027 – 19.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

10 Tage

PREIS

Teilnehmerpreis:	1.690,00 €
Teilnehmer Prüfungsgebühr:	300,00 €

Ihre Lernreise: Basisseminar Privatkundenberatung (PKB)

Start	Kick-off Veranstaltung	VAGB - Vertriebsstrategien und	KK - Konten und Karten
GO	1 Stunde(n)	2,0 Tage	1 Tag
	Seminar	Modul / Fach	Modul / Fach

Kredite und Konsum	Konsumentenkredite erfolgreich verkaufen	Fachliches Update zur neuen Verbrauch erkreditrichtlinie	WF - Kredite und Konsum
2,0 Stunde(n)	1 Stunde(n)	0,8 Stunde(n)	1 Tag
E-Learning	E-Learning	E-Learning	Modul / Fach

Absicherung und Vorsorge PKB	RA - Absicherung und Altersvorsorge fachlich	AV - Absicherung und Vorsorge Training	Wertpapierwissen kompakt für Quereinsteiger -
individuelle Dauer	1 Tag	2,0 Tage	8,0
E-Learning	Modul / Fach	Modul / Fach	E-Learning

Bedarfsgerechte Wertpapierkompetenz - Vermittlung	VB - Vermögen bilden vL und Zielsparen	Das Private Finanzkonzept - Grundlagen	Das Private Finanzkonzept souverän anwenden
8,0 Stunde(n)	1 Tag	0,5 Stunde(n)	0,5 Stunde(n)
E-Learning	Modul / Fach	E-Learning	E-Learning

KONTAKT

ANMELDUNG



Katharina Latussek
0231 22240-721
katharina.latussek@ska.nrw

INHALTE



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



Modul / Fach | Prüfung | Prüfung

Programm/Inhalt

Bausteine des Basisseminars Privatkundenberatung:

- Vertriebsstrategien und Arbeitsorganisation – Gesprächsführung und Beratungsqualität (2 Tage - Akademie vor Ort)
- Konten und Karten (1 Tag, webex)
- Kredite und Konsum (1 Tag, webex)
- Absicherung und Altersvorsorge – Fachinput (1 Tag, webex)
- Absicherung und Altersvorsorge – Training (2 Tage, webex)
- Vermögen bilden – vL und Zielsparen (1 Tag, webex)
- Intensivtraining Finanzkonzept Privatkunden (2 Tage, Akademie vor Ort)

15 Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung - Selbststudium

Mit dem Selbststudium Sparkassenfachwirt/-in erarbeiten Sie alle wesentlichen produkt- und vertriebsfachlichen Grundlagen für die Kundenberatung insbesondere in der Individualkundenberatung.

In diesem Studienabschnitt werden die Module SFW-01 bis SFW-04 absolviert. Diese sind Voraussetzung für die Module SFW-05 (Kundenberatung in der Praxis) und SFW-06a - 6c (Spezialisierung Individual-, Gewerbekunden- oder Immobilienberatung).

IHR NUTZEN

- Sie planen selbstständig Ihren Lernprozess über einen Zeitraum von ca. 6 Monaten.
- Sie lernen mit einem Mix aus digitalen Lerninstrumenten (Studientexte, Übungsaufgaben, Lernvideos).
- Sie kontaktieren Experten und erhalten schnell Antwort.
- Zu jedem Themenfeld nehmen Sie an einem zusammenfassenden Webinar teil.
- Sie schließen jedes der vier Module mit einer Modulprüfung ab.
- Sie sammeln bereits im Selbststudium 24 von 40 ECTS-Punkte und IDD-Punkte für ein ganzes Jahr (Einzelnachweis möglich).
- Sie sichern Ihre Fachkompetenz für Ihre tägliche Beratungspraxis.

VORAUSSETZUNG(EN)

Zum Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung wird zugelassen, wer

1. die Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf Bankkauffrau/-kaufmann oder die Prüfung Sparkassenkauffrau/-kaufmann oder die Prüfung in einem anderen anerkannten kaufmännischen Beruf bestanden hat,
2. bei einem Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe beschäftigt ist,
3. als Privatkundenberater/-in (VdZ) qualifiziert ist oder
4. einen vergleichbaren Kenntnisstand nachweist.

Die Qualifizierung zum/-r Privatkundenberater/-in bieten wir über die Angebotsnummer 82.600 an.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Ihre Dozentinnen und Dozenten sind erfahrene Praktiker/-innen und Expertinnen und Experten für ihr jeweiliges Themengebiet.

HINWEIS(E)

Im Buchungsprozess für das Selbststudium können Sie optional das Vorbereitungswebinar auf die Modulprüfungen (82.901) zum Preis von aktuell 180,00 € dazubuchen.

TERMIN(E)

2605_SFW_S | 09.12.2026 – 05.06.2027 | virtueller Seminarraum

2701_SFW_S | 17.03.2027 – 25.09.2027 | virtueller Seminarraum

2702_SFW_S | 14.06.2027 – 11.12.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

694 Stunden

PREIS

900,00 €

Bereits im Selbststudium können Nachweise zu 43 IDD-relevanten Weiterbildungsstunden im Modul SFW-03 Absicherung und Vorsorge erworben werden.

Im Fall eines Studienabbruchs berechnen wir pauschal 500,00 €, falls die Studienunterlagen schon digital bereit gestellt sind und der Preis noch nicht eingezogen ist. Erfolgt der Abbruch erst nach Preiseinzug (nach Kick-off Veranstaltung) bzw. nach bereits besuchten Veranstaltungen, erstatten wir pauschal 100,00 €.

ab 2027: Im Fall von Wiederholungsprüfungen stellen wir sämtliche Materialien, Übungen und Kommunikationswege des Folgekurses zur Verfügung. Sofern in diesem Zeitraum reguläre Webinare stattfinden, ist auch hier eine Teilnahme möglich. Für den Support zur Wiederholungsprüfung berechnen wir inkl. der Teilnahme an einer oder mehreren Wiederholungsprüfungen berechnen wir 200,00 €. (bis Ende 2026: nur Wiederholungsprüfung ohne weiteren Support gem. Preisverzeichnis 50,00 €)

Anträge auf Anrechnungen werden geprüft, sofern sie vor Beginn der Qualifizierung gemeinsam mit einem Zertifikat und dem dazugehörigen Modulhandbuch eingereicht werden.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Mit der Anmeldung zum Selbststudium erhalten Sie bis spätestens zur Kick-off-Veranstaltung einen Online-Zugriff auf die digitalen Lernmaterialien. Diese stehen Ihnen online bis zum Bestehen der Modulprüfungen zur Verfügung.

KONTAKT

ANMELDUNG



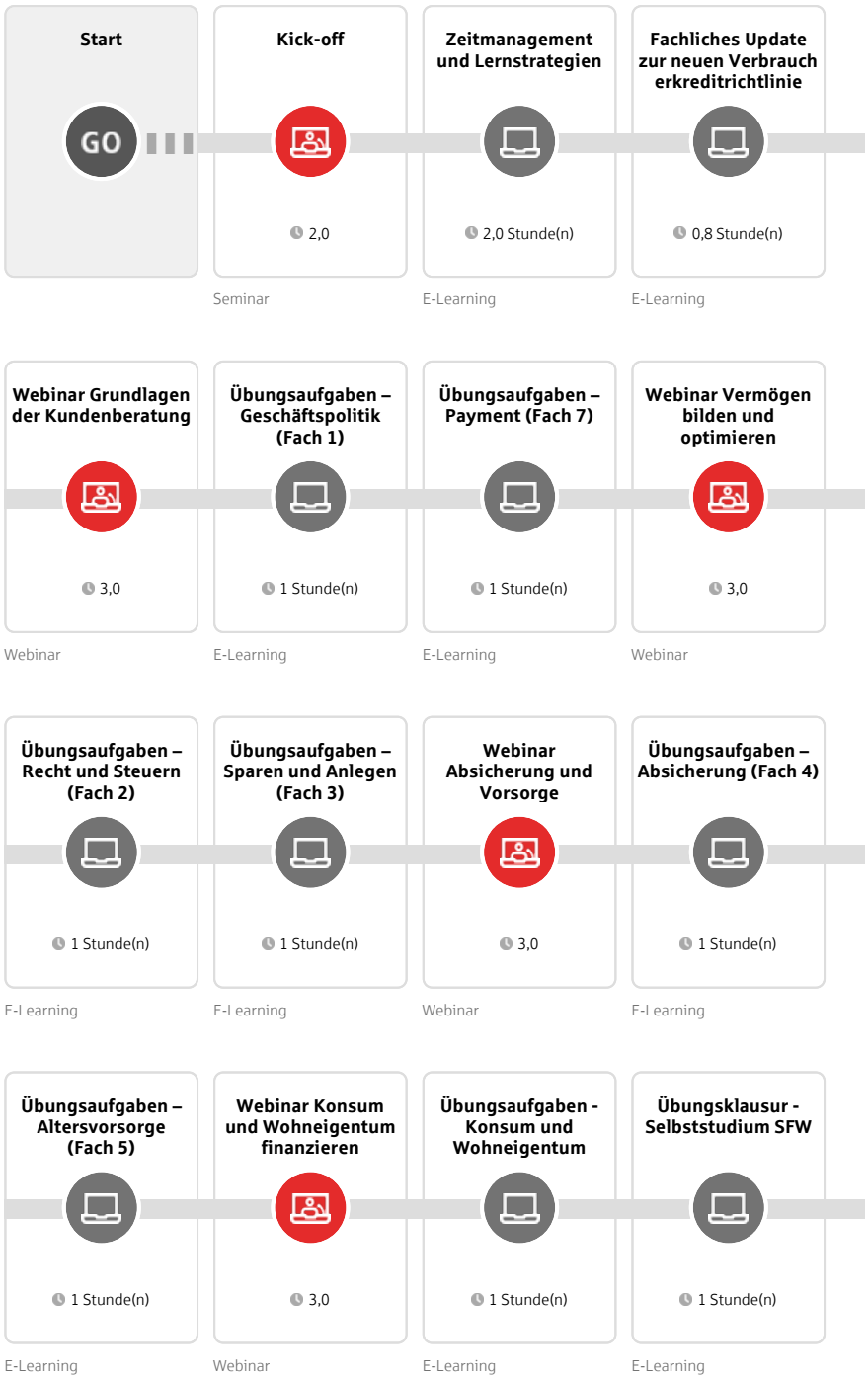
Katharina Latussek
0231 22240-721
katharina.latussek@ska.nrw

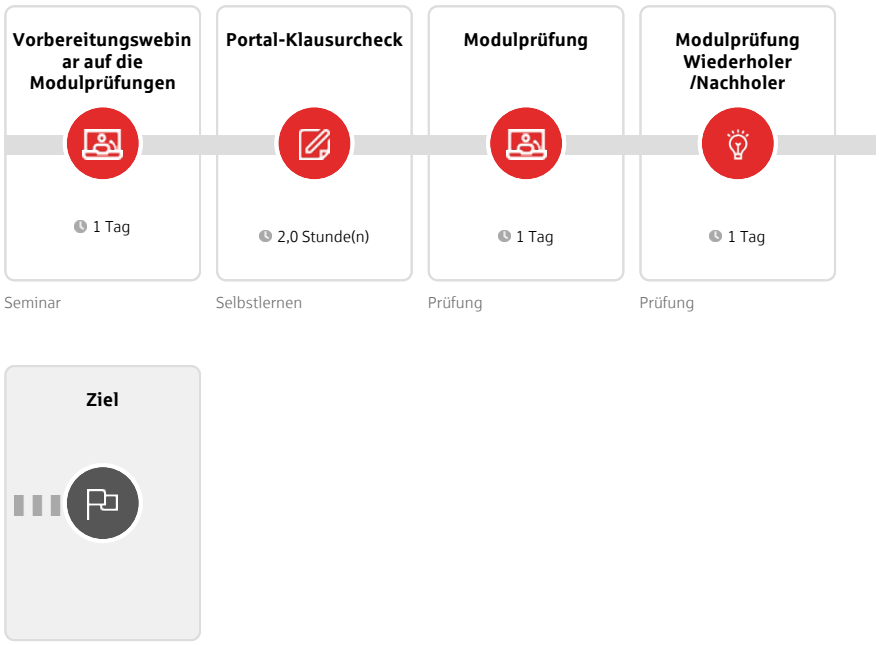
INHALTE



Hasan Özdemir
0231 22240-591
hasan.oezdemir@ska.nrw

Ihre Lernreise: Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung - Selbststudium




Vorbereitungswebinar auf die Modulprüfungen
1 Tag
Seminar
Portal-Klausurcheck
2,0 Stunde(n)
Selbstlernen
Modulprüfung
1 Tag
Prüfung
Modulprüfung Wiederholer /Nachholer
1 Tag
Prüfung
Ziel

Programm/Inhalt

Kick-Off-Veranstaltung:

- Einführung in das Studium, Studienziele, Lerninhalte, Struktur des Studiengangs/Ablauf, Hinweise zum Selbststudium, Lerntechniken, Lerngruppen

Module des Selbststudiums:

- SFW-01 Grundlagen der Kundenberatung: Grundlagen der Geschäftspolitik, Vertriebskompetenz, Service nutzen
- SFW-02 Vermögen bilden und optimieren inkl. Steuern
- SFW-03 Absicherung und Vorsorge
- SFW-04 Konsum und Wohneigentum

Zu jedem Modul wird zusätzlich zu den digitalen Lernmedien ein Webinar angeboten. Für jedes Modul stehen Übungsaufgaben zur Selbstkontrolle zur Verfügung.

Modulprüfungen:
Jedes Modul schließt mit einer 60-minütigen Modulprüfung online ab. Alle Modulprüfungen werden an einem Tag geschrieben. Das Ergebnis der Modulprüfungen fließt mit je 7,5% (in der Summe 30 %) in das Gesamtergebnis des Studiengangs ein. Jedes abgeschlossene Modul wird mit 6 ECTS-Punkten bewertet.

Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung

Vertriebliches Know-how für Allrounder: Im Modul „Kundenberatung in der Praxis" erwerben Sie grundlegende Vertriebskompetenz für alle Vertriebsbereiche einer Sparkasse - von der Individualkunden- über die Gewerbekunden- bis hin zur Immobilienberatung. Das Modul legt damit die Grundlage für Ihre Spezialisierung über die weiteren Bausteine des Studiengangs.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen und Verbundpartnern, die den nächsten Schritt auf ihrem Karriereweg in der Kundenberatung machen wollen

IHR NUTZEN

Im Modul Kundenberatung in der Praxis

- erwerben Sie grundlegende, professionelle vertriebsmethodische Kompetenz,
- erweitern und vertiefen Sie Ihr Fachwissen aus dem Selbststudium mit dem Fokus auf der Individualkundenberatung,
- lernen Sie, sich effizient auf Kundengespräche vorzubereiten,
- trainieren Sie Argumentations- und Beratungstechniken,
- verbessern Sie Ihre verkäuferischen Fähigkeiten.

In der Spezialisierung Individualkundenberatung

- lernen Sie für die Individualkundenberatung relevante volkswirtschaftliche Zusammenhänge zu beschreiben und diese in Anlagevorschläge zu integrieren,
- berücksichtigen Sie aktuelle Trends und Strategien im Investmentfondsgeschäft in Anlagevorschlägen und
- führen thematisch komplexe Anlagegespräche abschlussorientiert und reflektiert.

In der Spezialisierung Gewerbekundenberatung

- lernen Sie grundlegende betriebswirtschaftliche Aspekte im Gewerbekundenkontext zu bewerten und ihr Wissen in Kundengesprächen zu verwenden,
- schätzen Sie die Bonität von Gewerbekunden anhand gängiger Jahresabschlussunterlagen ein,
- erproben Sie, Finanzierungsformen bedarfsgerecht zu empfehlen,
- üben Sie, Gewerbekunden über den Bedarf an Versicherungen für den Geschäftsbetrieb und über Risikoabsicherung, auch für deren privates Lebensumfeld zu beraten,
- führen Sie Kundengespräche mit Gewerbekunden ganzheitlich, abschlussorientiert und reflektiert.

In der Spezialisierung Immobilienberatung

TERMIN(E)

2708_SFW_IK | 05.04.2027 – 03.06.2027 | virtueller Seminarraum

2712_SFW_IK | 07.06.2027 – 27.07.2027 | virtueller Seminarraum

2713_SFW_IK | 05.07.2027 – 16.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

2714_SFW_IK | 23.08.2027 – 14.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

2715_SFW_IK | 01.09.2027 – 28.10.2027 | virtueller Seminarraum

2716_SFW_IK | 29.09.2027 – 24.11.2027 | virtueller Seminarraum

2717_SFW_IK | 05.10.2027 – 26.11.2027 | Sparkasse Duisburg

2718_SFW_IK | 05.10.2027 – 30.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

2719_SFW_IK_TZ | 07.10.2027 – 20.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

2720_SFW_GK | 16.11.2027 – 28.01.2028 | Sparkassenakademie NRW

2721_SFW_IK | 16.11.2027 – 01.02.2028 | Sparkassenakademie NRW

- lernen Sie Finanzierungs-Modelle für eine eigengenutzte Immobilie mithilfe von Produkten der Sparkassen-Finanzgruppe sowie der KfW kennen,
- erproben Sie, die erforderliche grundpfandrechtliche Absicherung kundengerecht zu erläutern,
- erfahren Sie, wie Sie die Vorschriften der WIKR innerhalb des Finanzierungsprozesses berücksichtigen und einhalten sowie steuer- und erbrechtliche Aspekte in die Beratung integrieren können,
- erarbeiten Sie Möglichkeiten, ein Bau- oder Kaufprojekt kundenorientiert zu versichern,
- führen Sie Finanzierungsgespräche ergebnisorientiert und reflektiert.

VORAUSSETZUNG(EN)

Zum Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung wird zugelassen, wer

1. die Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf Bankkauffrau/-kaufmann oder die Prüfung Sparkassenkauffrau/-kaufmann oder die Prüfung in einem anderen anerkannten kaufmännischen Beruf bestanden hat,
2. bei einem Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe beschäftigt ist,
3. als Privatkundenberater/-in (VdZ) qualifiziert ist oder
4. einen vergleichbaren Kenntnisstand nachweist.

Zum Einstieg in das Intensivstudium müssen die Module SFW-01 bis SFW-04 des Selbststudiums (Angebotsnummer 82.530) erfolgreich absolviert worden sein. Alternativ wird das Zertifikat der Abschlussprüfung B des Instituts für Fernstudien anerkannt oder eine vergleichbare Qualifikation. Den Antrag auf Anrechnung von Studienleistungen finden Sie unter Dokumente & Links.

Die Qualifizierung zum/-r Privatkundenberater/-in bieten wir über die Angebotsnummer 82.600 an.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Ihre Dozentinnen und Dozenten bzw. Trainer/-innen sind erfahrene und erfolgreiche Berater/-innen aus der Sparkassen- und Bankpraxis.

HINWEIS(E)

Intensivstudium Vollzeit
Kundenberatung in der Praxis: Unterricht Montag - Freitag
Spezialisierung IK/GK/IB: Unterricht Montag - Freitag

Intensivstudium Teilzeit
Kundenberatung in der Praxis: Unterricht Mittwoch - Samstag
Spezialsierung IK/GK/IB: Unterricht Montag - Freitag

Absolvent/-innen des Studiengangs erhalten nunmehr zusätzlich zum Zeugnis ein sogenanntes „Certificate Supplement“, mit dem bis zu 40 ECTS-Punkte für die Anrechnung auf ein Bachelor-Studium bescheinigt werden.

2722_SFW_IK | 22.11.2027 – 10.02.2028 | virtueller Seminarraum

DAUER

22 Tage

PREIS

Teilnehmerpreis:	3.300,00 €
Teilnehmer Prüfungsgebühr:	500,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Katharina Latussek
0231 22240-721
katharina.latussek@ska.nrw

INHALTE



Hasan Özdemir
0231 22240-591
hasan.oezdemir@ska.nrw

Im Fall von Wiederholungsprüfungen berechnen wir gem. Preisverzeichnis der Sparkassenakademie aktuell 50,00 €/Klausur und 100,00 € für eine zu wiederholende mündliche Prüfung.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Für das Arbeiten im virtuellen Klassenzimmer und das Lernen in der Akademie ist ein internetfähiger PC oder ein Notebook bzw. Laptop erforderlich. Genaue Informationen zur technischen Ausstattung entnehmen Sie bitte dem Flyer unter „Dokumente“.

Das gesamte Lernmaterial wird in der Nextcloud der Akademie zur Verfügung gestellt.

Programm/Inhalt

Das Intensivstudium „Kundenberatung in der Praxis“ und die jeweiligen Spezialisierungen finden in einem Mix aus Veranstaltungen in der Akademie (Studienorte Dortmund u.a.) und Veranstaltungen im virtuellen Klassenzimmer, Webex statt.

Kundenberatung in der Praxis:

- Ertragsorientierte Kundenbetreuung (1 Tag)
- Finanzkonzept Individualkunden (2 Tage)
- Digitale Beratungskompetenz (1 Tag)
- Wünsche finanzieren (1 Tag)
- Absicherung der Lebensrisiken - Privat-, Einkommens- und Gesundheitsschutz (2 Tage)
- Altersvorsorge - gefördert und privat (2 Tage)
- Wohneigentum schaffen - Anbahnung (2 Tage)
- Vermögen optimieren - Fachwissen (2 Tage)
- Vermögen optimieren - Training (2 Tage)

Spezialisierung Individualkundenberatung:

- Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz (1 Tag)
- Produktwissen I (ETF, Anleihen, Fonds): (1 Tag)
- Produktwissen II (u.a strukturierte Produkte): (1 Tag)
- Vertriebstraining - (Anspruchsvolle Kundengespräche und Gesprächssituationen im Bedarfsfeld Vermögen optimieren) (2 Tage)

Spezialisierung Gewerbekundenberatung:

- Betriebswirtschaftliche Grundlagen - Businessplan, Management, Controlling, Jahresabschlussunterlagen (1 Tag)
- Finanzierung - Eigenkapital, Sparkassendarlehen, KfW, Leasing, Factoring (1 Tag)
- Schutz und Vorsorge für Gewerbekunden (1 Tag)
- Vertriebstraining - Kundengespräche mit Gewerbekunden (2 Tage)

Spezialisierung Immobilienberatung:

- Immobilienfinanzieren - Sparkasse, LBS, KfW (1 Tag)
- Wertermittlung, Besicherung, Versicherung (1 Tag)
- Fallstudien zur Finanzierung (1 Tag)
- Vertriebstraining - Finanzierungsgespräche führen (2 Tage)

Details zu den Inhalten entnehmen Sie bitte dem Modulhandbuch.

Im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) können folgende Zeiten angerechnet werden:

Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung inkl. Spezialisierung Individualkundenberatung: 48 Zeitstunden

Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung inkl. Spezialisierung Immobilienberatung: 51 Zeitstunden

Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung inkl. Spezialisierung Gewerbekundenberatung: 51 Zeitstunden

Vorbereitungswebinar auf die Modulprüfungen

Gehen Sie entspannt in Ihre Modulprüfungen im Rahmen Ihres Studiums zum/-r Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung. Mit unserem Seminar sind Sie optimal auf die Klausuren vorbereitet!

ZIELGRUPPE

Studierende im Studiengang Sparkassenfachwirt für Kundenberatung, die sich optimal auf die Modulprüfungen des Selbststudiums (Angebotsnummer 82.530) oder alternativ auf die Abschlussprüfung des Fernstudiengangs B des Instituts für Fernstudien vorbereiten möchten.

IHR NUTZEN

- Sie wiederholen die Schwerpunktthemen des Selbststudiums.
- Sie sind mit der Systematik und Art der Fragestellung in den Modulprüfungen vertraut.
- Sie können Fragen stellen, wenn Sie etwas nicht verstanden haben.
- Sie gehen beruhigt in die Modulprüfungen und erzielen bessere Ergebnisse.
- Sie verbessern hierdurch Ihre Gesamtnote im Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung.

IHR REFERENT

Dozent/-innen aus dem Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung sowie der Sparkassenakademie NRW.

HINWEIS(E)

Buchen Sie das Seminar hier im Akademieportal oder als Selbstanmelder einfach per E-Mail an katharina.latussek@ska.nrw

TERMIN(E)

2604_SFW_S | 23.01.2027 | virtueller Seminarraum

2606_2605_SFW_S | 22.05.2027 | virtueller Seminarraum

2703_2701_SFW_S | 11.09.2027 | virtueller Seminarraum

2704_2702_SFW_S | 27.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
08:00 Uhr bis 16:30 Uhr

PREIS

180,00 €

Programm/Inhalt

Klärung Ihrer Fragen

Wiederholung prüfungsrelevanter Fachthemen

Beispiele für Prüfungsfragen und Aufgabenstellungen

Prüfungstraining

KONTAKT

ANMELDUNG



Katharina Latussek
0231 22240-721
katharina.latussek@ska.nrw

INHALTE



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



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