Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Tagungen / Vertriebsdialoge

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Tagungen / Vertriebsdialoge **3**

31.060 Fachtagung Konsumentenkreditgeschäft 4

31.078 NRW-Fachtagung Giro 6

31.040 Informationsforum: Change durch IAM Firmenkunden - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe 8

31.041 Erfahrungsaustausch zum "Integrierten Ansprachemanagement" (IAM) 10

31.006 Fachtagung Nachwuchskunden 12

15.044 Tagung KI-Forum 14

31.042 NRW-Erfahrungsaustausch S-Vorteilswelt mit PAYBACK 16

31.043 SVWL Passiv-Projekt - Fokus-Tag "Passiv" 19

31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Tagungen / Vertriebsdialoge

Fachtagung Konsumentenkreditgeschäft

Der Markt für Konsumentenkredite ist vielschichtig und durch eine starke Konkurrenzsituation geprägt, bleibt aber aus Margensicht hochattraktiv. Wer in diesem Geschäftsfeld gewinnen will, muss die Kundenerwartungen nachhaltig erfüllen, akzeptable Konditionen offerieren sowie schnelle und einfache Kreditvergabeprozesse anbieten. Wo steht in diesem Marktumfeld aktuell die Sparkassen-Finanzgruppe mit ihren Produkten und Leistungsversprechen? Welche vertrieblichen Maßnahmen und Zusatzangebote forcieren das Kundengeschäft? Welche Rahmenbedingungen und Weiterentwicklungen von Kreditprozessen gilt es zu berücksichtigen? Diese und weitere Fragen werden auf dieser Fachtagung beantwortet.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen der Vertriebssteuerung, des Vertriebsmanagements Privatkunden und des Kreditsekretariats sowie Produktverantwortliche für den "Privat-/bzw. Konsumentenkredit“

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Markt- und Konkurrenzsituation sowie die Trends der privaten Kreditaufnahme.
- Sie sind vertraut mit den Produkten und Prozessen im Konsumentenkreditgeschäft.
- Sie sind über die künftigen Neuerungen und Vertriebsunterstützungen rund um das Konsumentenkreditgeschäft informiert.

TERMIN(E)

22.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referenten/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

NRW-Fachtagung Giro

Das Geschäftsfeld Giro ist und bleibt der Dreh- und Angelpunkt einer erfolgreichen Kundenbeziehung. Die sich laufend verändernden Marktbedingungen erfordern es, stets über die Entwicklungen, regulatorische Themen und Vertriebsstrategien im Geschäftsfeld Giro informiert zu sein.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und fachverantwortliche Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Produktmanagement, Vertriebsmanagement, Vertriebssteuerung und Vertrieb & Marketing

IHR NUTZEN

- Sie sind über den aktuellen Status und die jüngsten Marktentwicklungen im Geschäftsfeld Giro informiert.
- Sie kennen den neuesten Stand bezüglich rechtlicher Themen und strategischer Neuheiten sowie technischer Entwicklungen.
- Sie sind mit vertrieblichen Ansätzen und Innovationen vertraut, mit dem Ziel, die Kundenbindung zu stärken und dabei profitabel zu bleiben.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des SVWL und RSGV sowie von Verbundpartnern und aus Sparkassen

TERMIN(E)

01.09.2027 – 02.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

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

Informationsforum: Change durch IAM Firmenkunden - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe

Aktiv die Veränderungen durch IAM FK im Firmenkundengeschäft gestalten und die Zukunftsfähigkeit sichern – das steht im Fokus unseres Informationsforums. Erhalten Sie einen kompakten Überblick über die aktuellen strategischen Themen zur Ausrichtung des Firmenkundengeschäfts in den Sparkassen. Unser Informationsforum zeigt die Bedeutung und Chancen von IAM FK auf, rückt die Erfordernis einer Veränderungsbegleitung in den Mittelpunkt und macht konkrete Umsetzungsschritte greifbar.

ZIELGRUPPE

IAM-Manager/-innen, Change-Beauftragte, Führungskräfte Firmenkundengeschäft, Leiter/-innen der Vertriebssteuerung

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über das Big Picture zu den Entwicklungen im Firmenkundengeschäft der Sparkassenfinanzgruppe und kennen die Möglichkeiten von IAM FK.
- Sie kennen Chancen, Hürden und Umsetzungsschritte bzgl. IAM FK.
- Sie haben eine Standortanalyse bzgl. IAM FK für ihre Sparkasse und kennen nächste Handlungsschritte in Ihrer Sparkasse.

VORAUSSETZUNG(EN)

Das Informationsforum richtet sich ausschließlich an alle Sparkassen aus dem Verbandsgebiet Westfalen-Lippe, die sich für den IAM-FK-Rollout im Jahr 2026 oder 2027 angemeldet haben

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Tagungsleitung Eva Ludwiczak und Melanie Weiligmnann, SVWL.

Weitere Referenten: Sven Sekowsky (KMC), Sven Frederking, Jörg Rudloff,

Anette Heuer (Graphic Recording)

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird aus dem Projektbudget finanziert und ist für SVWL-Sparkassen zu folgenden Konditionen buchbar: max. 4 Teilnehmer/-innen pro Sparkasse kostenlos

TERMIN(E)

siehe Hinweis

DAUER

1 Tag

PREIS

kostenlos (über Projektbudget finanziert) für SVWL-Sparkassen, max. 4 Teilnehmer/-innen pro Spk.

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tagungseröffnung

Big Picture: Bewusstsein für das „Große Ganze“ im Firmenkunden-Umfeld

Deep Dive: Verständnis für IAM FK im Gesamtbild

IAM FK in der Praxis – Auswirkungen und Handlungsoptionen

Sparkassen-individuelle Standortbestimmung über den Change-Kompass

Ableitung von Handlungsmaßnahmen

Bildungsangebot der SKA.NRW

Reflexion und Abschluss

Erfahrungsaustausch zum "Integrierten Ansprachemanagement" (IAM)

Das „Integrierte Ansprachemanagement“ (IAM) stellt den wichtigsten Baustein des DSGV-Projektes „Operative Umsetzung von Data Analytics in Steuerung und Vertrieb“ (UDAST) dar. Durch die Einführung des IAM wird sich die Vertriebssteuerung in den Sparkassen deutlich weiterentwickeln. Über das IAM und seine vielfältigen Kundendatenselektionen können Bestandskunden kanalübergreifend mit vorkonfektionierten Standard- und Individualansprachen zielgenau, automatisiert und abgestimmt auf die Vertriebsstrategie des jeweiligen Institutes, angesprochen werden.

Die technische Einführung des IAM in den Sparkassen erfolgt seit Anfang 2023 in Serien im Rahmen eines bundesweiten Rollouts der Finanz Informatik. Tauschen Sie sich über bankfachliche Fragestellungen und Erfolgsfaktoren im Kontext des IAM aus.

ZIELGRUPPE

Sparkassen, die den FI-Roll-out zum IAM abgeschlossen haben

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Zielsetzung des IAM sowie die kritischen Themen für eine erfolgreiche Produktion.
- Sie können das IAM und die Verzahnung zu VdZ 2.1 und SFK-Update einordnen.
- Sie profitieren vom Best-Practice-Beispielen und Erfahrungen anderer Sparkassen.
- Sie können ihre Vorgehensweise im Kontext anderer Sparkassenbeispiele bewerten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Referentinnen und Referenten des RSGV und des des SVWL
- Mitarbeiter/-innen der Unternehmensberatung CP Consultingpartner AG
- Mitarbeiter/-innen der Finanz Informatik
- Mitarbeiter/-innen der S-Rating- und Risikosysteme GmbH

HINWEIS(E)

Weitere Informationen, zu welchem Termin Sie sich anmelden können, erfahren Sie über Ihren jeweiligen Verband Anfang 2027.

Bitte melden Sie sich nur zu einem der beiden Termine an.

TERMIN(E)

08.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

kostenlos (über Projektbudget finanziert) für Sparkassen aus NRW, max. 2 Teilnehmer/-innen pro Spk.

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm mit der Agenda veröffentlichen wir zu einem späteren Zeitpunkt.

Fachtagung Nachwuchskunden

Die Zielgruppe der „Nachwuchskunden“ ist für das zukünftige Geschäft der Sparkassen-Finanzgruppe strategisch hoch relevant. Im aktuellen Marktumfeld verlieren Sparkassen Marktanteile in diesem Kundensegment. Ziel ist es, Nachwuchskunden durch gezielte Aktivitäten langfristig zu binden und eine Abwanderung zu vermeiden. Informieren Sie sich über die Ergebnisse des DSGV-Projekts „Review- und Weiterentwicklung Nachwuchskundenkonzept“ und die aktuellen Entwicklungen in der Sparkassen-Finanzgruppe!

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen Vertriebssteuerung, Leiter/-innen Vertrieb, Projektleiter/-innen, Verantwortliche für das Nachwuchskundensegment

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Ergebnisse des DSGV-Projektes „Review- und Weiterentwicklung Nachwuchskundenkonzept“ und können diese für Ihre Organisation nutzen.
- Sie können die Planungen der NRW-Verbände zur Umsetzung der DSGV-Ergebnisse nachvollziehen und aktiv mitgestalten.
- Sie sind vertraut mit konkreten Umsetzungsbeispielen aus Sparkassen und erhalten wertvolle Impulse für Ihren eigenen Vertrieb.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Die Referentinnen und Referenten teilen wir Ihnen zu einem späteren Zeitpunkt mit.

TERMIN(E)

02.03.2027 – 03.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €
zzgl. Bewirtungskosten

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm mit der Agenda veröffentlichen wir zu einem späteren Zeitpunkt.

Tagung KI-Forum

Mit dem KI-Forum bieten wir interessierten Kolleginnen und Kollegen die ideale Plattform, um sich über den aktuellen und künftigen Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Sparkassen-Finanzgruppe zu informieren und auszutauschen. Erfahren Sie mehr über laufende Projekte, praxisnahe Anwendungen und strategische Entwicklungen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Fachexpertinnen und Fachexperten, die sich mit dem Themenfeld KI in der Sparkasse befassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen konkrete Anwendungsbeispiele und Ansätze, die Sie in Ihren Arbeitsalltag integrieren können.
- Sie sind informiert über die neuesten Entwicklungen, Strategien und Potenziale von KI inner- und außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe.
- Sie tauschen Sie sich mit KI-Expertinnen und KI-Experten aus und vernetzen sich mit- und untereinander.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des RSGV, des SVN & des SVWL, des DSGV, der Finanz Informatik, des Deutschen Sparkassenverlags, der Verbundpartner und weitere KI-Fachexpertinnen und KI-Fachexperten

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird 2027 in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603-501) einen Zugang beantragen.

TERMIN(E)

27.09.2027 – 28.09.2027 | Sparkassenakademie Niedersachsen (ausgebucht)

DAUER

1,5 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm mit einer Akademieinfo und im Akademieportal nach Abschluss der Planungsphase online bereitstellen.

Wissensaustausch und Vernetzung: Das Forum bietet eine Möglichkeit für KI-Fachexperten/-innen ihr Wissen und ihre Erfahrungen auszutauschen und sich gegenseitig zu vernetzen.

Integration von KI in die Sparkasse: Das Forum soll dazu beitragen, KI-basierte Lösungen und Anwendungen in den Sparkassen effektiv einzuführen und zu nutzen, um Prozesse zu optimieren und Mehrwert zu schaffen.

Förderung von Innovationen: Das Forum soll als Katalysator für die Entwicklung neuer Ideen und Innovationen im Bereich KI dienen.

NRW-Erfahrungsaustausch S-Vorteilswelt mit PAYBACK

Nach 1,5 Jahren PAYBACK-Kooperation ist es an der Zeit, Zwischenbilanz zu ziehen. Wir bieten deshalb in Zusammenarbeit mit der S-Markt & Mehrwert, PAYBACK sowie den Regionalverbänden RSGV und SVWL einen ersten NRW-weiten Erfahrungsaustausch an. Seien Sie dabei und tauschen Sie Ihre Erfahrungen sowie "Good Practices" mit anderen Sparkassen aus. Wir geben einen Ausblick auf die nächsten Schritte in der Kooperation und blicken auf die strategische Relevanz nicht nur für die Sparkassen-Finanzgruppe und sondern auch für PAYBACK.

ZIELGRUPPE

Fachverantwortliche Mitarbeiter/-innen sowie Führungskräfte aus den Bereichen Produktmanagement, Vertriebsmanagement und Vertrieb und Marketing mit Zuständigkeit für die PAYBACK-Kooperation

IHR NUTZEN

- Sie kennen die strategische Relevanz der PAYBACK-Kooperation für die Sparkassen-Finanzgruppe und verstehen die Auswirkungen auf die Beziehung zu Kundinnen und Kunden.
- Sie können erfolgreiche "Good Practices" direkt für Ihre Sparkasse adaptieren und in Vertrieb und Marketing umsetzen.
- Sie sind vertraut mit konkreten Maßnahmen zur Steigerung von Registrierungen und Verknüpfungen sowie zur Integration von Mehrwerten in die Girostrategie.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Christian Baumann, PAYBACK GmbH

Serdal Ergin, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Raphael Gaitanis, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Markus Klinger, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Holger Krumscheid, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Sascha Lumma, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Dennis Ruhnau, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Oliver Salzmann, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Thomas Scholl, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Tagungsleitung:

Fatih Türkoglu RSGV und Ann-Kathrin Rülfing, SVWL

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

kostenlos (aus Projektbudget finanziert - siehe Hinweise)

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

HINWEIS(E)

Die Teilnahme ist für Sparkassen aus NRW kostenlos.

Programm/Inhalt

09:30 - 10:00 Uhr	**Get-together**
10:00 - 10:15 Uhr	**Begrüßung**
10:15 - 11:00 Uhr	**Die Sparkassen-Kooperation - Perspektive aus der Sicht von PAYBACK**
11:00 - 12:00 Uhr	**Rück-, Über- und Ausblick zur PAYBACK-Kooperation und ihrer strategischen Relevanz**
12:00 - 13:00 Uhr	**Mittags- und Kommunikationspause**
13:00 - 14:30 Uhr	**World-Cafe mit Good Practice-Beispielen** • Auf- und Ausbau regionales Händlernetzwerk (S-Vorteilpartner) • Kommunikation/Marketing mit Fokus auf Steigerung der Registrierungen und Verknüpfungen • Integration von Mehrwerten in der Girostrategie
14:30 - 15:30 Uhr	**abschließende Informationen und Verabschiedung**

SVWL Passiv-Projekt - Fokus-Tag "Passiv"

Diskutieren Sie gemeinsam mit den Referenten/-innen Zielbilder und strategische Leitplanken für das Passivgeschäft und unterlegen Sie diese mit konkreten Handlungsfeldern, Maßnahmen und den zugehörigen Werkzeugen. In unserem Workshop schaffen wir ein gemeinsames Verständnis für die im Passiv-Projekt entwickelten Ergebnistypen Readiness-Check, Vorstandsdialog, Ergebnisdatenbank und deren Anwendung für Ihre Sparkasse, um das Passivgeschäft aus vertrieblicher und steuerungsseitiger Perspektive auf das nächste Level zu heben.

ZIELGRUPPE

Markt-Bereichsleiter/-innen, Bereichsleiter/-innen aus dem Vertriebsmanagement und aus der Gesamtbanksteuerung sowie weitere Projektverantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wesentlichen Schritte zur Durchführung des Readiness-Checks und des Vorstandsdialogs in Ihrer Sparkasse und deren Bedeutung für das Passivgeschäft.
- Sie können auf Basis der Ergebnisse Ihres Readiness-Checks und des Vorstandsdialogs gezielte Handlungsfelder ableiten.
- Sie sind vertraut mit dem Aufbau und der Anwendung der Ergebnisdatenbank und können auf dieser Basis die Handlungsfelder mit konkreten Maßnahmen und Werkzeugen unterlegen und die Umsetzung planen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Der Workshop richtet sich ausschließlich an Sparkassen aus dem Verbandsgebiet Westfalen-Lippe.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Timo Franke, zeb.rolfes.schierenbeck.associates GmbH

Martin Seidenberg, zeb.rolfes.schierenbeck.associates GmbH

Tobias Riediger, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

HINWEIS(E)

Bitte bringen Sie einen eigenen Laptop mit, so dass gemeinsam in den Dokumenten gearbeitet werden kann.

TERMIN(E)

25.01.2027 | Sparkassenakademie NRW

27.01.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

320,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Begrüßung und Einführung

Readiness-Check und Vorstandsdialog

Identifikation relevanter Handlungsfelder auf Basis Readiness-Check und Vorstandsdialog

Entwicklung von Maßnahmen und Auswahl von Werkzeugen mithilfe der Ergebnisdatenbank

Zusammenfassung und Abschluss



DIE BUSINESS SCHOOL

Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

Die Business School bietet zertifizierte Weiterbildungen zu Fach- oder Betriebswirten an. 100 % online und gleichzeitig persönlich betreut. Flexibel nach Deinen Wünschen, berufsbegleitend und europaweit auf Bachelor- und Master-Programme anrechenbar. Als Label der Sparkassenakademien Nordrhein-Westfalen verfügen wir über fundierte Erfahrungen in der Aus- und Weiterbildung – über 5.000 zufriedene Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben mit uns schon ihre beruflichen Perspektiven verbessert.

Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Rabea Hesse
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712
bs@ska.nrw



Nathalie Mädje
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757
bs@ska.nrw



Liane Stach
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792
bs@ska.nrw



Laura Freiin von Eerde
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795
bs@ska.nrw



TAGUNGSZENTRUM
HÖRDER BURG

TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

Ob in Präsenz, digital oder hybrid: Mieten Sie unsere Räume für Ihre Veranstaltung

Kongress, Besprechung, Seminar, Workshop oder eigene Schulung für die Mitarbeitenden? Wir bieten Ihnen den passenden Raum für Ihre Veranstaltung.

Sie planen eine Online-Veranstaltung durchzuführen? Mit uns haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite: Unsere digitalen Räume und hausinternes Studio bieten Ihnen die optimale Basis für Ihre digitale Veranstaltung. On top übernehmen wir für Sie auf Wunsch die professionelle Begleitung Ihrer Veranstaltung durch „Co-Moderatoren“, die Schulung Ihrer Dozenten, das gesamte Teilnehmermanagement, die inhaltliche Konzeption Ihrer Veranstaltung und vieles mehr.

Für Veranstaltungen in Präsenz erwarten Sie in dem exklusiven Gebäudeensemble der Hörder Burg mit direktem Seeblick über 40 hochmoderne Seminar- und Tagungsräume mit einmaligem Flair. Ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Catering sowie hochprofessionelle Organisationsabläufe und maßgeschneiderte Rahmenprogramme runden unser Angebot perfekt ab.

Gern kombinieren wir auch das Raumangebot für Sie und führen Ihre Veranstaltung hybrid durch. Dabei ist ein Teil des Publikums physisch vor Ort, die weiteren Teilnehmer sind digital hinzugeschaltet. Der Vorteil: Das Online-Publikum wird aktiv in die Präsenz-Veranstaltung mit einbezogen und alle Teilnehmenden können in Echtzeit miteinander interagieren und in Kontakt treten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Antonia König
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744
antonia.koenig@ska.nrw



Andreas Gaida
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722
andreas.gaida@ska.nrw



MITTELSTANDSCAMPUS NRW

Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

Der MittelstandsCampus NRW, eine Marke der Sparkassenakademie NRW, bietet mittelständischen Unternehmen vielfältige Bildungsangebote und Inhouse-Beratungen für zentrale Themen an, wie zum Beispiel:

· Nachhaltigkeit,
· Digitalisierung und
· Arbeitgeberattraktivität – Führung.

Ein exklusives Kooperationsnetzwerk, beispielsweise mit der Universität Witten/Herdecke oder der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, sichert zusammen mit unserer fundierten Erfahrung die Qualität der hochwertigen sowie einzigartigen Workshops, Bildungsformate und Beratungsleistungen.

Neben unseren digitalen Veranstaltungen begrüßen wir Sie und Ihre Mitarbeiter/-innen zudem in unserem Tagungszentrum Hörder Burg in einem einmaligen Ambiente. Von unserer rund 700 Jahre alten „Burg“ haben Sie einen direkten Blick auf den Phoenix See in Dortmund. Ein Ort, der wie kein anderer für Transformation und Zukunftsfähigkeit steht.

IHR ANSPRECHPARTNER



Christian Overhage
Projektleiter Mittelstandscampus NRW

0231 22240-717
christian.
overhage@mittelstandscampus-
nrw.de

Lern- und Buchungsportal

Informieren Sie sich über unser Bildungsangebot.

Digitale Transformation