Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Fachseminare

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Fachseminare **3**

31.100 Fachseminar Vertriebssteuerung 4

15.100 Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement 9

31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Fachseminare

Fachseminar Vertriebssteuerung

Zur Verstetigung und kontinuierlichen Verbesserung der vielfältigen qualitativen und quantitativen Vertriebsergebnisse Ihrer Sparkasse ist ein entscheidender Erfolgsfaktor, die Vertriebsaktivitäten zielgerichtet und stringent zu managen und aktiv zu steuern. Die dazu notwendigen Kenntnisse für Methodik und Zusammenhänge insbesondere auch im Hinblick auf die fortlaufende Weiterentwicklung der "Vertriebsstrategie der Zukunft - Privatkunden und Firmenkunden" vermitteln wir in diesem Fachseminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Vertriebssteuerung, dem Marketing sowie sonstigen Abteilungen, die für die Planung und Steuerung des Vertriebs verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Marktstrategien und Vertriebskonzepte u.a. auch in Richtung Vertriebsstrategie der Zukunft (VdZ) - Privatkunden und Firmenkunden zu entwickeln.
- Sie können den Vertrieb einer Sparkasse planen und steuern sowie im Besonderen VdZ-konform ausrichten und sind vertraut mit Vorgehensweisen, Maßnahmen und Instrumenten, um die Vertriebskraft sowie den Einsatz der Vertriebskapazitäten zu verbessern.
- Sie können die verschiedenen Leistungsbausteine des Vertriebsmanagement zielorientiert miteinander verbinden sowie darüber hinaus eine kunden- und marktorientierte Vertriebskultur in der Sparkasse fördern.

VORAUSSETZUNG(EN)

Sparkassenfachwirt/-in oder Studienabschnitt Bankbetriebliche Qualifikation im Rahmen des Studiengangs zum/zur Sparkassenbetriebswirt/-in bzw. vergleichbarer Kenntnisstand

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, des Sparkassenverbandes und externe Referenten/-innen

HINWEIS(E)

In einer Kombination aus Präsenz- und Onlinemodulen sowie zeitlich flexiblen Selbstlernphasen, E-Learnings und Transferaufgaben wird das vermittelte Wissen mit hohem Mehrwert für die Praxis angewendet und trainiert.

Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel **geprüfte/r Vertriebssteuerer/-in | Sparkassen-Finanzgruppe** zu führen.

TERMIN(E)

Nr.21 | 15.02.2027 – 22.09.2027 |

E-Learnings | Teil 1 (15.02. - 22.09.2027)
Präsenzblock 1 (15.02. - 19.02.2027)
Webinar 1 (08.03.2027)
Webinar 2 (15.03.2027)
Webinar 3 (05.04.2027)
Präsenzblock 2 (19.04. - 21.04.2027)
Präsenzblock 3 (10.05. - 13.05.2027)
Transfer- und Selbstlernphase (14.05. - 22.09.2027)
E-Learnings | Teil 2 (14.05. - 22.09.2027)
Lernerfolgskontrolle (20.09. - 22.09.2027)

DAUER

17 Tage
Präsenz- & Online-Veranstaltungen verteilt über mehrere Wochen & WBTs

PREIS

4.750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

Ihre Lernreise: Fachseminar Vertriebssteuerung

Start	Operative Vertriebssteuerung - Lernvideo	just e-learn-Package: Prozessmanagement PPS	Strategische Marktbearbeitung
GO	6,0 Stunde(n)	5,0 Stunde(n)	1 Tag
	E-Learning	E-Learning	Seminar

Produktmanagement	Strategische Vertriebssteuerung	Operative Vertriebssteuerung	Strategische Vertriebsplanung (online)
1 Tag	1 Tag	2,0 Tage	0,5 Tage
Seminar	Seminar	Seminar	Webinar

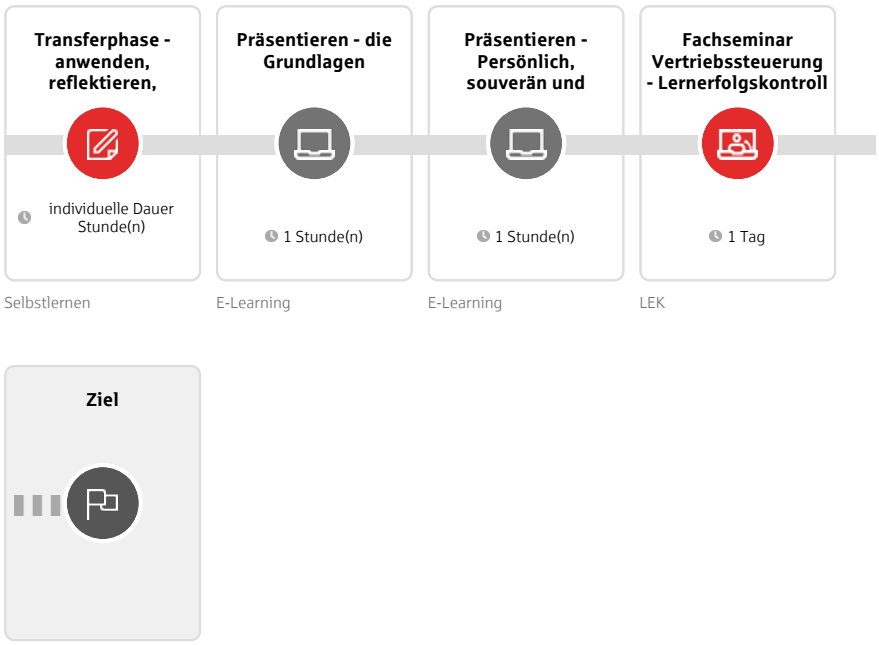
Vertriebsorientierte Marktforschung und Kundenzufriedenhei	Finanzcontrolling (online)	Operative Vertriebsplanung	Vertriebscontrolling
0,5 Tage	1 Tag	1 Tag	1 Tag
Webinar	Webinar	Seminar	Seminar

Möglichkeiten der Vertriebssteuerung mit OSPlus (S691)	Vertriebsführung	Segmentsteuerung am Beispiel Firmenkundengeschäft	Vertriebskultur etablieren und Marktmitarbeiter/-
1 Tag	2,0 Tage	1 Tag	1 Tag
Seminar	Seminar	Seminar	Seminar

INHALTE



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


Transferphase - anwenden, reflektieren,
individuelle Dauer Stunde(n)
Selbstlernen
Präsentieren - die Grundlagen
1 Stunde(n)
E-Learning
Präsentieren - Persönlich, souverän und
1 Stunde(n)
E-Learning
Fachseminar Vertriebssteuerung - Lernerfolgskontroll
1 Tag
LEK
Ziel

Programm/Inhalt

Strategische Marktbearbeitung

- Kundensegmentierung sowie Multikanal- und Leistungsangebot
- Zukunftsorientierte Steuerung der Vertriebswege
- Stationärer, medialer und mobiler Vertrieb
- Multikanale Vertriebssteuerung

Produktmanagement

Strategische Vertriebssteuerung

- Gesamtbankstrategie
- Vertriebsstrategie
- Vertriebsstrategie der Zukunft - Privatkunden und Firmenkunden
- Weitere aktuelle Projekte

Operative Vertriebssteuerung

- Kundenreise zu verschiedenen Bedarfsfeldern und damit verbundene Steuerungsinstrumente
- relevante Vertriebskanäle
- Zielsystem (inkl. Zielkarte) mit den Kernelementen Ertrag, Aktivität und Qualität

Vertriebsorientierte Marktforschung und Kundenzufriedenheit

Finanzcontrolling

- Finanzcontrolling als Teil der Gesamtbanksteuerung einordnen
- Steuerungskonzepte der Gesamtbanksteuerung unterscheiden
- Den Steuerungsregelkreis nachvollziehen
- Aufsichtsrechtliche Risikovorgaben kennenlernen
- Marktzinsmethode und Barwertkalkulation unterscheiden und anwenden

Strategische und operative Vertriebsplanung

Vertriebscontrolling

Vertriebsführung

- Führungsstrukturen und Unternehmenskultur
- Werte und Leitlinien
- Ziel- und Anreizsysteme
- Vertriebsfördernde Maßnahmen

Vertriebskultur und Veränderungsprozesse

Aufsichtsrechtliche Anforderungen an die Vertriebssteuerung

IT-gestützte Vertriebssteuerungssysteme

Abschluss/Lernerfolgskontrolle:
Das Fachseminar wird mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Der erste Teil der Lernerfolgskontrolle besteht aus einer Hausarbeit (Erarbeitung eines Vertriebskonzeptes) nebst deren Präsentation und Erörterung und der zweite Teil besteht aus einem Kolloquium (Fachgespräch).
Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat.

Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement

In Sparkassen gehört das Internet im Rahmen einer modernen Multikanalstrategie zu einem akzeptierten Vertriebsweg. Dabei ist es im digitalen Zeitalter für die Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit wichtig, neue sowie innovative Informations- und Kommunikationsmöglichkeiten cross-medial zu nutzen sowie Kunden für den Umgang mit Online-Medien zu begeistern. Dies erfordert aber auch qualifizierte Mitarbeiter/-innen mit dem nötigen Know-how. In diesem Zertifikatsprogramm wird diese Kompetenz - stets abgestimmt auf die aktuellen Strategien und Web-Technologien - aufgebaut.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing und dem Internetmanagement

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der betriebswirtschaftlichen Betrachtung und der marketingspezifischen Ausrichtung des Vertriebskanals Internet sowie dessen Integration in die Ablaufprozesse der Sparkasse.
- Sie sind in der Lage, webbasiertes sowie sicherheitsspezifisches IT-Know-how in der Praxis anzuwenden.
- Sie können Rechtsfragen qualifiziert beantworten, mediale Bankleistungen vertriebsorientiert platzieren und Internetprojekte ergebnisorientiert managen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Kenntnisse des aktuell eingesetzten Content-Management-Systems
- Praxiserfahrungen

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen, der Sparkassenverbände sowie externe Referenten/-innen

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm ist modular aufgebaut und wird in einer idealen Mischung von Präsenz- und Online-Veranstaltungen mit Unterstützung von Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) durchgeführt. Die einzelnen Bausteine können individuell - je nach Tätigkeitsfeld und Kenntnisstand - besucht werden. Sofern einzelne Bausteine bereits in den vergangenen 2 Jahren belegt wurden, können noch fehlende Bausteine nachgeholt werden, um an einer abschließenden Lernerfolgskontrolle teilzunehmen. Nach erfolgreichen Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel "**Internetmanager/-in|Sparkassenakademie NRW**" zu tragen.

TERMIN(E)

Nr.27 | 01.04.2027 – 10.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning 15.400 in der Zeit (01.04. - 02.05.2027)
Präsenz-Modul 15.200 (03.05.2027)
Präsenz-Modul 15.400 (04.05.2027)
Präsenz-Modul 15.600 (24.05.2027)
Präsenz-Modul 15.210 (25.05.2027)
Online-Modul 15.610 (02.06.2027)
Online-Modul 15.420 (15.06.2027)
Online-Modul 15.800 (22.06.2027)
Online-Modul 15.260 (05.07. - 06.07.2027)
Präsenz-Modul 15.305 (07.09.2027)
Präsenz-Modul 15.250 (08.09. - 10.09.2027)
Web Based Training in der Zeit (03.05. - 10.09.2027)

DAUER

15 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 15 Tagen umfasst:

- 8 Tage Präsenz-Module
- 5 Tage Online-Module
- ca. 10 Stunden E-Learning
- Lernzeit für die Transferaufgaben
- 1 Tag Lernerfolgskontrolle

PREIS

4.350,00 €

KONTAKT

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement

Start	**Online-Marketing - Basics**	**Medialer Vertrieb - Organisation, Prozesse und**	**Online-Marketing - Erfolgreicher Vertrieb in digitalen**
GO	6,0 Stunde(n)	1 Tag	1 Tag
	E-Learning	Seminar	Seminar
Grundlagen der Internet-Sicherheit	**Internetsteuerung - Online-Controlling und zielgruppengere**	**Vertriebs- /Konzeptphase**	**Transferphase 1 - anwenden, reflektieren und**
1 Tag	1 Tag	individuelle Dauer	individuelle Dauer
Seminar	Seminar	Selbstlernen	Selbstlernen
Internet und eCommerce - Rechtsfragen und	**Grundlagen Social Media-Kommunikation**	**Projektmanagement im Medialen Vertrieb - planen,**	**Internetgerechtes Texten - Mehr Erfolg durch**
1 Tag	1 Tag	2,0 Tage	1 Tag
Seminar	Seminar	Seminar	Seminar
Transferphase 2 - anwenden, reflektieren und	**Digitale Kompetenz im Multikanalvertrieb: Umsetzungstipps**	**Präsentieren - die Grundlagen**	**Präsentieren - Persönlich, souverän und**
individuelle Dauer	1 Stunde(n)	1 Stunde(n)	1 Stunde(n)
Selbstlernen	E-Learning	E-Learning	E-Learning

ANMELDUNG

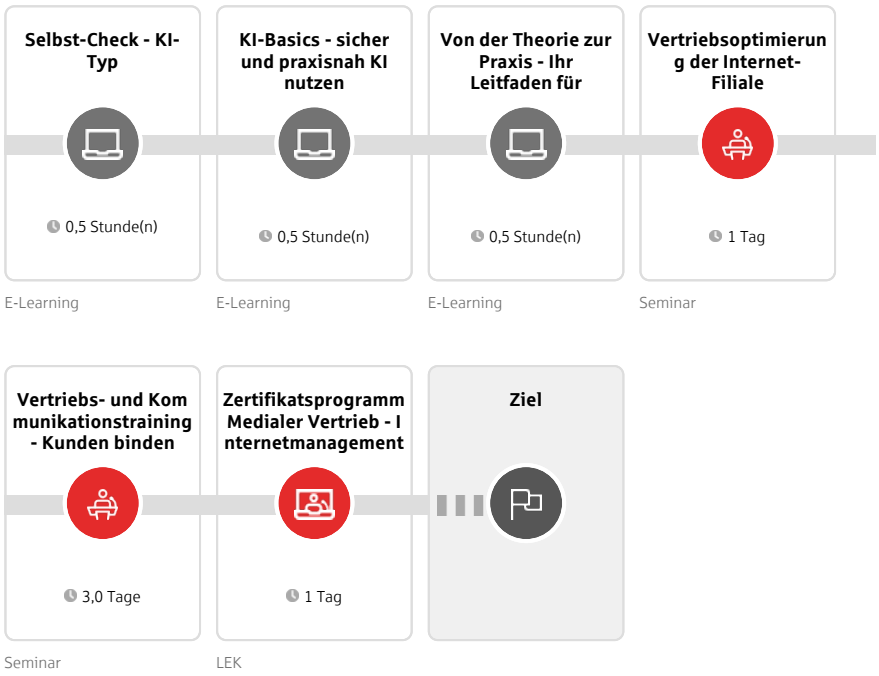


Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



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


Selbst-Check - KI-Typ
0,5 Stunde(n)
E-Learning
KI-Basics - sicher und praxisnah KI nutzen
0,5 Stunde(n)
E-Learning
Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für
0,5 Stunde(n)
E-Learning
Vertriebsoptimierung der Internet-Filiale
1 Tag
Seminar
Vertriebs- und Kommunikationstraining - Kunden binden
3,0 Tage
Seminar
Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement
1 Tag
LEK
Ziel

Programm/Inhalt

Präsenz- & Online-Module

- Medialer Vertrieb - Organisation, Prozesse und Aktuelles (15.200)
- Online-Marketing - Erfolgreicher Vertrieb in digitalen Kanälen (15.400) inkl. vorgeschaltetem E-Learning
- Grundlagen der Internet-Sicherheit (15.600)
- Internet und eCommerce - Rechtsfragen und Lösungsalternativen (15.610) (online)
- Internetgerechtes Texten in der Internet-Filiale - Mehr Erfolg durch Professionalität (15.420) (online)
- Grundlagen Social Media (15.800) (online)
- Projektmanagemen im Medialen Vertrieb - planen, realsieren und steuern von Projekten (15.260) (online) inkl. vorgeschaltetem E-Learning
- Internetsteuerung - Online-Controlling und zielgruppengerechte Reports (15.210)
- Vertriebsoptimierung der Internet-Filiale (15.305)
- Vertriebs- und Kommunikationstraining - Kunden binden und für den Medialen Vertrieb gewinnen (15.250)

Bitte entnehmen Sie weitere Informationen zu den Bausteinen den jeweiligen Angebotsbeschreibungen.

Web Based Trainings

- Online-Marketing - Basics (15.400-1)
- Digitalziele (15.950)
- Künstliche Intelligenz in der Sparkassen (15.435-1, 15.435-2 & 15.436-2)
- Präsentieren - die Grundlagen (57.215)
- Präsentieren - Persönlich, souverän und professionell (57.216)

Transferaufgaben

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte (15.100)
- Sie erhalten zu Beginn die Aufgabe, eine Vertriebs-/Konzeptarbeit im Laufe Ihres Zertifikatsprogramms zu erstellen. Das Thema können Sie auf Basis der vermittelten Inhalte selbst wählen. Es sollte eine reale Situation der Sparkasse widerspiegeln und dabei einer definierten Zielgruppe (z. B. Vorstand oder Fachabteilung) die Fragen beantworten: Wo steht die Sparkasse beim ausgewählten Themenschwerpunkt (Ausgangssituation)? Was will die Sparkasse erreichen (Handlungsfelder)? Und was muss sie dafür machen (Lösungen)?

Lernerfolgskontrolle

- Der aktuelle Kenntnisstand der in den Zertifikatsprogrammbausteinen vermittelten Inhalte des Jahres 2027 wird in der Lernerfolgskontrolle vorausgesetzt.
- Das Zertifikatsprogramm wird mit einer einer lehrgangsintegrierten Lernerfolgskontrolle in der Zeit vom 08. - 10.09.2027 abgeschlossen. Sie stellen Ihre Vertriebs-/Konzeptarbeit in einer ca. 10-minütigen Präsentation (Umfang 8 – 12 inhaltliche Folien) dar. Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat.



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