Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

V. Persönlichkeit

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

V. Persönlichkeit **5**

56 Kommunikation **6**

Persönliche Weiterentwicklung **7**

15.708 Stimmtraining - Den richtigen Ton treffen 8

15.914 Fit für die Videoberatung - wirksam digital beraten 10

56.201 Auf den Punkt bringen 12

56.203 Gelassenheit siegt - Souveräner mit Ärger und Kritik umgehen 14

56.205 Schlagfertigkeit - garantiert nie wieder sprachlos! 17

56.208 Zurückhaltend und überzeugend 19

56.210 Besser kommunizieren 21

56.300 Mit Empathie zu engeren Kundenbeziehungen 23

56.299 Das Persönlichkeitstraining - Sich selbst und andere besser verstehen 26

56.350 Feedback geben unter Kolleg:innen (E-Learning) 29

56.295 Wertschätzend kommunizieren (E-Learning) 31

56.600 just e-learn-Package Gut kommunizieren und präsentieren (E-Learning) 33

56.352 Meetings moderieren (E-Learning) 35

56.353 Fragetechniken gezielt einsetzen (E-Learning) 37

Konfliktlösung **39**

56.504 Argumentieren - überzeugen - durchsetzen 40

56.505 Schwierige Situationen deeskalieren 42

56.506 Mit schwierigen Situationen und verbalen Angriffen umgehen (E-Learning) 44

56.351 Dialog- und Konfliktfähigkeit (E-Learning) 46

57 Präsentation und Moderation **48**

Präsentation **49**

57.215 Präsentieren - die Grundlagen (E-Learning) 50

57.216 Präsentieren - Persönlich, souverän und professionell (E-Learning) 52

57.207 Feedback intensiv 54

57.212 Professionell auftreten in Videokonferenzen (E-Learning) ... 56
57.214 Selbstmarketing: Wirkungsvoll überzeugen (E-Learning) ... 58
57.217 Präsentationen mit Impact durch Storytelling (online) ... 60
57.218 Überzeugend auftreten - online und in Präsenz (E-Learning) ... 62
58 Selbstmanagement ... 64
Selbstorganisation ... 65
15.456 S-KIPilot Betrieb: Aufgaben im Arbeitsalltag mit dem S-KIPiloten erledigen, produktiver arbeiten und Qualität steigern (online) ... 66
15.450 S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online) ... 70
58.246 Zeitmanagement (E-Learning) ... 73
15.441 Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar) ... 75
15.449 Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z (online) ... 78
58.190 Klassisches Projektmanagement - Projekte erfolgreich planen (E-Learning) ... 81
58.191 Klassisches Projektmanagement - Projekte erfolgreich steuern (E-Learning) ... 83
58.202 Ganz einfach sich selbst managen ... 85
58.205 Mit weniger Perfektionismus mehr erreichen ... 87
58.224 BrainTrain - Hirngerechtes Arbeiten spart Zeit und schont die Nerven ... 89
58.236 Lernen lernen: Weiterbildungschancen erkennen und nutzen (E-Learning) ... 91
58.237 Lerncoach - Lernerfolge im Alltag ermöglichen (E-Learning) ... 93
58.239 Lernen meets Neurowissenschaften - gehirngerecht lernen (E-Learning) ... 95
58.247 Digitale Fake-Inhalte erkennen (E-Learning) ... 97
58.248 ChatGPT-Grundlagen - Was Du jetzt wissen musst (E-Learning) ... 99
58.249 Digitale Informationsflut effizient meistern (E-Learning) ... 101
58.251 Motivation in turbulenten Zeiten (E-Learning) ... 103
58.252 Power Week - Resilienz to go ... 105
58.254 Burnout besser verstehen und bewältigen (E-Learning) ... 108
58.255 Gesünder leben (E-Learning) ... 110
58.257 Stressmanagement - Stress erfolgreich und gelassen meistern (E-Learning) ... 112

58.258 Superkraft Empathie (E-Learning) 114
58.260 just e-learn-Package Gesund leben und arbeiten (E-Learning) 116
58.407 LinkedIn für Sparkassenmitarbeitende - effektive Nutzung und Netzwerkaufbau 118
58.433 Resilienz stärken (E-Learning) 120
58.903 Erfolgreich arbeiten im Homeoffice (E-Learning) 122
58.210 Mentale Fitness - turbulenten Zeiten gelassener begegnen 124
Persönliche Entwicklung 126
58.401 Wie wirke ich auf andere? - Wirkung, Wahrnehmung und Weiterentwicklung 127
58.209 Stärken erkennen und gezielt einsetzen (E-Learning) 129
58.502 just e-learn-Package Persönliche Entwicklung (E-Learning) 131
58.441 Unconscious Bias - Vorurteile und Stereotypen erkennen und reduzieren (E-Learning) 133
58.231 Nachhaltig lernen mit E-Learning (E-Learning) 135
58.434 Resilienz in Veränderungsprozessen stärken 137
58.232 Erfolgsgeheimnis Lernkultur (E-Learning) 140
58.233 Selbstorganisiert lernen (E-Learning) 142
58.234 Gute Fehlerkultur leben (E-Learning) 144
58.227 Lernstrategien: Methodenkoffer für selbstorganisiertes Lernen (E-Learning) 146
58.235 just e-learn-Package "Bereit für Neues Lernen" (E-Learning) 148
58.256 Mental Health: Achtsam handeln im Arbeitsalltag (E-Learning) 150
58.245 Veränderungen als Chance sehen (E-Learning) 152

SEMINARE, FACHSEMINARE, TAGUNGEN

V. Persönlichkeit

56 Kommunikation
57 Präsentation und Moderation
58 Selbstmanagement

V. PERSÖNLICHKEIT

56 Kommunikation

Persönliche Weiterentwicklung

Konfliktlösung

56 KOMMUNIKATION

Persönliche Weiterentwicklung

Stimmtraining - Den richtigen Ton treffen

Was für eine sympathische Stimme!
Ein solcher Eindruck öffnet beim Gegenüber Tür und Tor. Noch bevor wir unsere Gesprächspartner/-innen mit den ersten Worten erreichen, machen diese sich anhand des Höreindruckes ein Bild von uns – in der Begegnung vor Ort im Zusammenspiel mit dem körpersprachlichen Eindruck, am Telefon allein dadurch. Und wir wissen, wie stark das Bauchgefühl Entscheidungen beeinflusst. Nun gibt es keine objektiv und klar definierte „ideale“ Stimme. Dafür sind wir viel zu individuell. Es geht deshalb nicht um „richtige“ Gesten, Klänge oder Formulierungen. Wir wirken mit unserer Stimme sympathisch, wenn wir authentisch, kongruent und damit glaubwürdig auftreten. Und ganz nebenbei ist noch etwas sehr interessant: wir fördern auf diese Weise auch unsere Stimmgesundheit. Wir halten einfach besser durch, wenn wir achtsam kommunizieren – selbstbewusst und mit dem Ohr beim Gegenüber.

In unserem Training lernen Sie das alles: Ihr Stimm- und Ausdruckspotential situationsgerecht, authentisch und ökonomisch einzusetzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Kunden-Service-Center, Business-Center, Digitales Beratungs-Center, Callcenter sowie sonstige Mitarbeiter/-innen, die täglich sehr häufig per Telefon kommunizieren sowie Mitarbeiter/-innen, die vor Ort im Kundenkontakt, als TrainerInnen oder Führungskräfte ihr Auftreten noch professioneller gestalten wollen.

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Ihre nonverbale Kommunikation stärken.
- Sie können gezielt mit Ihrer Stimme besser überzeugen.
- Sie kennen Methoden und Techniken, um Ihre Stimme nachhaltig einzusetzen.

IHR REFERENT

Uwe Schürmann, Sprechstudio

Trainer, Coach und Inhaber von Freisprecher - Sprechstudio - Der Lehrlogopäde, Sprechwissenschaftler und Stimmtrainer leitet eine Berufsfachschule. Durch seine vielfältigen Erfahrungen an Theatern und Universitäten, in Behörden und Firmen ganz unterschiedlicher Branchen kann Uwe Schürmann sowohl fachlich fundiert als auch höchst flexibel Stimm- und Sprechprozesse im Rahmen der kommunikativen Performance fördern – individuell, ressourcenorientiert und immer mit dem Fokus auf die Alltagstauglichkeit.

HINWEIS(E)

Gerne führen wir unsere Stimmtraining-Angebote zugeschnitten auf den Bedarf Ihres Teams auch als Inhouse-Veranstaltung durch.

TERMIN(E)

12.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Die Stimme wecken!

- Verbesserung der Körperwahrnehmung
- Zusammenhang körperlicher und stimmlicher Präsenz erfahren
- Lockerungsübungen
- Wie funktioniert Stimme?

Aufrecht durchs Gespräch!

- Erarbeitung Aufrichtung – Sitzhaltung – Stehhaltung
- Wahrnehmung der Auswirkungen auf die Stimme

Sprechen ohne aus der Puste zu kommen!

- Grundlagen für eine ökonomische Sprechatmung
- Einführung in die Atemrhythmisch Angepasste Phonation (AAP)

Den richtigen Ton treffen

- Ziel- und Partnerorientierung als Grundlage für Kontakt im Servicebereich
- Umgang mit schwierigen Kunden (Konfliktgespräche)

Bitte deutlicher!

- Verbesserung der Wahrnehmung in Bezug auf Lautstärke und Artikulation
- Übungen zu Artikulation und Resonanz

Gut gerüstet für den Alltag

- Ergebnissicherung; Maßnahmenplanung für Transfer
- Stimmtipps für den Telefonie-Alltag
- Klärung noch offener Fragen

Fit für die Videoberatung - wirksam digital beraten

Videoberatung ist längst mehr als ein Notbehelf – sie ist ein Muss für moderne Kundennähe. Wer digital beraten kann, bleibt flexibel, sichtbar und überzeugend – auch auf Distanz.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater aus Filialen und/oder dem digitalen Beratungs-Center, Business-Center bzw. Kunden-Service-Center, die verstärkt Videoberatung nutzen (wollen).

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Kundinnen und Kunden online effektiv per Videoberatung betreuen.
- Sie können professionelle Beratungsgespräche digital führen, Vertrauen aufbauen und flexibel auf Kundenwünsche eingehen.

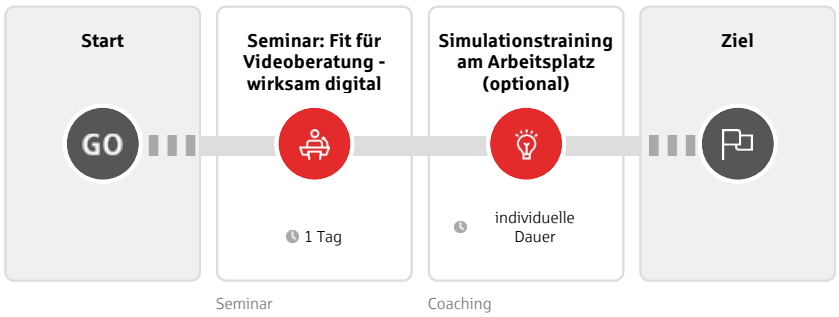
REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Alina Witte
- Meike Daßler, KuneCom GbR
  Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Um den Transfer der Seminarinhalte im täglichen Arbeitsumfeld zu sichern, empfehlen wir eine Praxisbegleitung am eigenen Arbeitsplatz. Bei Interesse an einem Simulationstraining sprechen Sie gern im Vorfeld des Seminars Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

Ihre Lernreise: Fit für die Videoberatung - wirksam digital beraten



TERMIN(E)

05.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag
bei Bedarf zzgl. 1 Tag für Transfer am Arbeitsplatz

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Warum überhaupt Videoberatung?

- Kundinnen und Kunden sowie Banken im Wandel: veränderte Kundenerwartungen, Digitalisierung des Alltags, Filialrückgänge und Effizienzdruck
- Multikanalstrategie der Sparkassen: Videoberatung ist ein zentrales Bindeglied zwischen persönlichem Kontakt und digitaler Effizienz

Was ist Videoberatung?

- Arbeitsplatzeinrichtung
- Technische Voraussetzungen: Kamera, Mikrofon, Licht, Bildschirmplatz
- Sitzposition, Hintergrund, Blickkontakt
- Sichere Umgebung, keine Störungen – das A und O im Beratungsgespräch

Programmnutzung

- Handling im Gespräch: wie Sie Dokumente teilen, Bildschirme freigeben und gemeinsam durch Inhalte navigieren
- Sicherheit und Stabilität, Ausfallstrategien – Technikkompetenz ist Beratungsqualität

Verbindungsaufbau zu Kundinnen und Kunden

- Zugangswege für Kundinnen und Kunden
- Begleitung bis zum Gesprächsbeginn

Wirkung vor der Kamera

- Körpersprache und Mimik: In der Kamera wirkt jede Geste anders – klar, ruhig, präsent sein.
- Sprechweise und Stimme: deutlich, strukturiert, mit Pausen – der Ton macht die Musik.
- Beleuchtung und Blickführung: Blick in die Kamera = Blickkontakt. Alles andere wirkt distanziert.

Erwartungen der Kundinnen und Kunden

- Schnelligkeit und Klarheit
- Verbindlichkeit und Persönlichkeit
- Technischer Support ohne Frust
- Unsicherheiten nehmen

Auf den Punkt bringen

Wie Sie für einen knappen, verständlichen und außergewöhnlichen Transfer sorgen!
SIMPEL-SPEZIFISCH-SYMBOLISCH: In unseren schnelllebigen Zeiten müssen Sie einprägsam kommunizieren und überzeugend präsentieren. Egal welches Produkt, welche Idee oder welchen Prozess Sie vermitteln: Zeit und Aufmerksamkeit sind ein Premiumgut! Zuhörer verlieren schnell das Interesse, Interessenten werden ständig mit neuen Informationen beliefert. Wer seine Zielgruppe erreichen will, muss auf den Punkt kommen. Trainieren Sie die die Fähigkeit komplexe Sachverhalte kurz und präzise zu beschreiben. In unserem Seminar erlernen Sie die wichtigsten Werkzeuge für eine erfolgreiche Kommunikation.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus allen Bereichen

IHR NUTZEN

- Sie trennen Wichtiges von Unwichtigem und bringen Ihre Inhalte auf den Punkt.
- Sie setzen Ihre sprachliche Wirkung optimal ein und gewinnen andere für Ihre Ziele durch überzeugende Argumentationen.
- Sie sorgen dafür, dass Ihre Zuhörer „bei Ihnen bleiben“ und präsentieren auch "trockene" Inhalte spannend.

IHRE REFERENTIN

Karen Hempel, Karen Hempel - businessacting

Voicecoach, staatl. zertif. Mentalcoach für Führungskräfte,Kommunikations- und Präsentationstrainerin für Fach- und Führungskräfte aus unterschiedlichen Branchen und Diplom-Schauspielerin mit langjähriger Trainingserfahrung

HINWEIS(E)

Zur Erhöhung der Trainingsintensität ist die Teilnehmerzahl für das Seminar auf 10 TN begrenzt.

TERMIN(E)

15.03.2027 – 16.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

15.11.2027 – 16.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

895,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wirkungsvoll reden

- Einen prägnanten Einstieg und ein effektvolles Ende für Vortrag, Präsentation oder Gespräch finden
- Welche Worte erzielen welche Wirkung?
- Komplizierte Vorgänge durch verständliche Sprache vereinfachen
- Wie setze ich Sprache, Stimme und Körpersprache unterstützend ein?
- Persönliche Stärken und Schwächen im Gespräch erkennen

Damit Ihre Zuhörer "bei Ihnen bleiben"

- Wichtiges von Unwichtigem trennen
- Kompliziertes vereinfachen und verständlich „gehirngerecht“ präsentieren
- Kernbotschaften formulieren - Inhalte auf den Punkt bringen
- Klartext sprechen
- Empathie, Achtsamkeit und Hörerbezug
- Mit der eigenen Persönlichkeit inspirieren

Überzeugend argumentieren professionell Grenzen setzen

- Aufbau und Formulierung überzeugender Argumentationen
- Strukturierungs- und Formulierungshilfen anwenden
- Wie gewinne ich Menschen für meine Zielsetzungen?
- Woran erkenne ich einen unfairen Gesprächspartner?
- Wie gehe ich mit meinen Gefühlsreaktionen um?
- Gespräche auf die Sachebene reduzieren

Schmeckt nicht, gibt´s nicht: Trockene Inhalte peppig verpacken - so werden Kernbotschaften klarer

- Daten, Fakten, Zahlenmodelle und Berechnungen ansprechend präsentieren
- Mit Inszenierung und Dramaturgie geht es besser
- Emotionale Akzente setzen mittels Storytelling
- Mit Metaphern und bildhafter Sprache mehr Wirkung erzielen

Praxistraining

Gelassenheit siegt - Souveräner mit Ärger und Kritik umgehen

Das Anti-Ärgertraining für mehr Gelassenheit in hektischen Zeiten
Kritik von Kollegen, Unfreundlichkeiten von Kunden und eigene Misserfolge kosten Kraft. Sie können den einzelnen Mitarbeiter und das Verhältnis von Mitarbeitern untereinander teilweise erheblich belasten. Wie können Sie mit dem eigenen Ärger konstrukiver umgehen? In diesem Seminar lernen Sie, kritische Situationen besser zu meistern und gewinnen Gelassenheit für Ihren Alltag.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die schwierige Situationen mit Kunden/-innen und Kollegen/-innen konstruktiv lösen möchten

IHR NUTZEN

- Sie gehen mit "stressigen" und ärgerlichen Situationen souveräner um.
- Sie verwandeln Ärger in konstruktive Kritik und effektive Handlungsschritte.
- Sie bewahren einen "kühlen Kopf" und finden in Spannungssituationen schneller zur Gelassenheit zurück.
- Durch Ihre geschickte Gesprächsführung gelingt Ihnen auch mit schwierigen Kunden ein guter Umgang.

IHRE REFERENTIN

Marita Bestvater, JOB.N

Systemischer Coach und Change-Expertin

TERMIN(E)

12.05.2027 – 13.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

14.10.2027 – 15.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

895,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

Psychologie und Physiologie

- Wie Ärger entsteht
- Warum Ärger das Denken blockiert
- Wieso Ärger auf die Dauer krank macht und die Pandemie den Dauerärger-Level erhöht

Welche Menschen zu Ärger neigen

- Konstruktive und destruktive Grundhaltungen, berufliche Werte weisen den Weg
- Wie Gedanken Gefühle beeinflussen
- Emotionen nutzen und steuern

Welche Gesprächstechniken im Umgang mit ärgerlichen Menschen hilfreich sind

- Erste Hilfe bei „psychischem Nebel“
- Die ABCD-Regel anwenden
- Deeskalieren mit dem richtigen Stimmmuster und individueller Distanz

Geschickte Gesprächsführung: So nutzen Sie die Tricks der Reklamationsprofis im Umgang mit schwierigen Kunden

- Kommunikationsmuster einsetzen
- Guten Rapport als Kommunikationsbasis nutzen
- Sach- und Beziehungsebene trennen

Ärger unter Kollegen: So spreche ich Ärgernisse konstruktiv an

- Widerstände bei Kritik minimieren
- Konfrontation dosieren lernen
- Gestik und Mimik bewusst einsetzen

Ärger als Kraftstoff: Wie Ärger in konstruktive Kritik und effektive Handlungsschritte verwandelt werden kann:

- Lösungsorientiert Ziele verfolgen – wohin führt mich der Ärger?
- Veränderungsenergie optimal nutzen

Bausteine für mehr Gelassenheit und kraftvolle Gedanken am Arbeitsplatz

- Balance herstellen und halten
- Positives Selbstmanagement stärken mit der energetischen Psychologie

"Erste Hilfe", wenn es "brennt": Tipps und Techniken, wie man in schwierigen Situationen leichter über den Dingen stehen kann

- Individuelle Stressoren erkennen und minimieren
- „Unterbrecher und Stimmungsmacher“ nutzen
- Mehr Energie und Arbeitsfreude gewinnen

Schlagfertigkeit - garantiert nie wieder sprachlos!

Gesprächstechniken richtig angewendet
Sie haben auf herausfordernde Formulierungen, unfaire Bemerkungen oder kritische Fragen in Meetings, Kundengesprächen oder anderen Situationen nicht immer die passende Antwort parat? Schlagfertigkeit können Sie lernen: In unserem Seminar trainieren Sie durch praktische Verhaltensübungen und den gezielten Einsatz von Gesprächstechniken Ihre Körpersprache, Stimme und Ton wirksam einzusetzen um harmonisch zu überzeugen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die ihre Schlagfertigkeit und ihre Überzeugungskraft stärken wollen.

IHR NUTZEN

- Sie überwinden Ihre Blockaden und trainieren unterschiedliche Schlagfertigkeitstechniken.
- Sie meistern anspruchsvolle Gesprächssituationen künftig elegant und strahlen damit mehr Kompetenz und Selbstbewusstsein aus.
- Sie lernen Tipps kennen, mit denen Sie Schlagfertigkeit in Ihrem persönlichen Alltag üben können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach, zertifizierter Positive Business Expert
- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters

TERMIN(E)

19.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

560,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nie wieder sprachlos?!

Voraussetzungen für Schlagfertigkeit

Schlagfertigkeit lebt von der Überraschung und Perfektion bremst!

Missverständnisse vermeiden: Wann und wozu wendet man Schlagfertigkeit sinnvoll an?

Blockaden überwinden: hilfreiche Strategien, um Druck zu reduzieren

Die zehn unterschiedlichen Schlagfertigkeitstechniken anwenden können

Gelassenheit und Souveränität bewahren

Ihre persönliche Wirkung: Körpersprache, Stimme und Ton wirksam einsetzen und harmonisch überzeugen!

Beispiele und praxisnahe Rollenspiele zur Schlagfertigkeit

Praxistipps für Ihren Erfolg

Zurückhaltend und überzeugend

Wie Sie Ihre Stärken nutzen

Sie mögen Fakten und sehen in Details den Schlüssel zum Erfolg? Sie denken gerne nach, bevor Sie antworten? Sie leisten viel, ohne viel darüber zu reden? Introvertierte Menschen sind oft einfühlsame Zuhörer, aufmerksame Beobachter, hervorragende Analytiker und zeichnen sich durch überlegtes Handeln aus. Erlernen Sie in unserem Seminar mit einfachen Hilfstechniken, wie Sie Ihre Stärken und Talente besser nutzen und sich intensiver in Gespräche einbringen können. Finden Sie heraus, wie Sie Ihre Sichtbarkeit und Wirkung erhöhen – und das auf ganz authentische Art.

ZIELGRUPPE

zurückhaltende Mitarbeiter/-innen, die souverän überzeugen und ihre Wirkung erhöhen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen Ihre Stärken und wissen, wie Sie diese nach Außen tragen.
- Sie wissen, wie Sie Ihre Fähigkeiten einsetzen und dabei authentisch bleiben.
- Sie lernen, wie sie berufliche Situationen auf Ihre Art erfolgreich lösen.

IHRE REFERENTIN

Simone Rechel, IntroCoach Business-Coach, Trainerin, Betriebswirtin / MBA, Unternehmerin, Lehrbeauftragte

TERMIN(E)

03.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

22.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

21.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

Programm/Inhalt

Die eigene Persönlichkeit wahrnehmen

- Unterschiede von Introvertierten und Extrovertierten verstehen
- Stärken der Introversion kennen und einsetzen
- Wahrgenommen werden, ohne sich zu verstellen
- Präsenz zeigen durch Aufmerksamkeit
- In Meetings, Diskussionen und Kundengesprächen überzeugen
- Berufliche Kontakte aufbauen und pflegen

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Besser kommunizieren

Fragetechniken, Perspektivwechsel und Lösungsorientierung
Wer bewusst kommuniziert und gleichzeitig wahrnehmungsfähig für Andere ist, kann in Gesprächen optimale Ergebnisse erzielen. Aber wie finden Sie heraus, was Ihr Gesprächspartner „wirklich“ will? Denn Gesagt ist nicht immer auch Gehört. Erweitern Sie mit uns Ihre kommunikative Kompetenz und trainieren praxiserprobte Gesprächstechniken. Ob im Umgang mit Kunden, Kollegen oder Mitarbeitern – in unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie kooperative und konstruktive Gespräche führen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte mit Kunden- bzw. Mitarbeiterkontakt

IHR NUTZEN

- Sie reflektieren Ihr eigenes Kommunikationsverhalten.
- Sie entwickeln Verständnis für die Sicht des Kommunikationspartners und lassen unterschiedliche Blickwinkel zu.
- Sie wissen, wie Sie mit zielgerichteten Fragetechniken schneller zum Ergebnis kommen.
- Sie setzen Ihre kommunikative Kompetenz gezielt ein und haben dabei die Lösung im Blick.

IHR REFERENT

Marcus Stobbe

Diplom-Psychologe, Trainer und Coach

1999 - 2012 Deutsche Bank: Ausbildung der Vertriebs-Coaches in Lösungsorientiertem Coaching
2015 - jetzt. Commerzbank: Stärkung der Vertriebskraft (für zeb; Trainingpreis DGVT in Gold), Trainings: Der Charisma-Effekt, Überzeugen mit Persönlichkeit, Präsentationstraining, Verhandeln Basis und Vertiefung
2015 - jetzt. Sparkasse Bremen AG: Talententwicklungsprogramme planen und durchführen; Teamentwicklungen und FK--Coaching; LIFO-Stärkenmanagement-Workshops, MA-Coaching near and on the job; Training: Moderation
1992 Diplom-Psychologe Schwerpunkt Personalentwicklung / Wirtschafts- und Sportpsychologie

TERMIN(E)

02.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie Sie Ihren Gesprächspartner besser verstehen

- Die richtigen Fragen richtig stellen
- Fragearten am Gesprächsparter ausrichten
- Mit systemischen Fragen Lösungsansätze ermitteln
- Methoden zum Perspektivwechsel
- Die vier Seiten einer Nachricht beachten
- Aktiv zuhören und paraphrasieren

Strategien zur Lösungsfindung

- Komplexe Sachverhalte auf Einzelhäppchen herunterbrechen
- Kommunikationsfallen vermeiden
- Magische Wörter und positive Aussagen gezielt einsetzen
- Lösungen nachhaltig und überzeugend kommunizieren
- Gespräche verbindlich abschließen

Mit Empathie zu engeren Kundenbeziehungen

Empathie als Zukunftskompetenz

Im Berufsleben spielt Empathievermögen eine große Rolle. Empathie ist die Fähigkeit, sich treffsicher in die Gedanken- und Gefühlswelt anderer Menschen hineinzuversetzen. Nur wenn Sie erkennen, was dem anderen wirklich wichtig ist, können Sie Ihren Standpunkt in seiner Sprache vermitteln. Im diesem Blended Learning lernen Sie, was Sie selbst ausmacht und wie Sie Ihr Gegenüber schneller einschätzen und sich gezielt darauf einstellen können.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen, die die Sprache ihrer Kunden sprechen und damit ihren Vertriebserfolg steigern möchten. Alle Mitarbeiter/-innen, die sich in zwischenmenschlichen Situationen besser auf ihr Gegenüber einstellen möchten.

IHR NUTZEN

- Sie steigern Ihre persönliche Leistung durch Selbsterkenntnis.
- Sie kennen Ihre Stärken und heben Ihre Beziehungskomptenz auf ein neues Level.
- Sie entwickeln neue Handlungsalternativen, die Sie direkt in Ihrem (Vertrieb-)Alltag umsetzen können, dadurch gewinnen Sie mehr Zeit.
- Sie vermeiden Missverständnisse und können Konflikte konstruktiv lösen.

IHR REFERENT

Marcus Stobbe

Diplom-Psychologe, Trainer und Coach

1999 - 2012 Deutsche Bank: Ausbildung der Vertriebs-Coaches in Lösungsorientiertem Coaching
2015 - jetzt. Commerzbank: Stärkung der Vertriebskraft (für zeb; Trainingpreis DGVT in Gold), Trainings: Der Charisma-Effekt, Überzeugen mit Persönlichkeit, Präsentationstraining, Verhandeln Basis und Vertiefung
2015 - jetzt. Sparkasse Bremen AG: Talententwicklungsprogramme planen und durchführen; Teamentwicklungen und FK--Coaching; LIFO-Stärkenmanagement-Workshops, MA-Coaching near and on the job; Training: Moderation
1992 Diplom-Psychologe Schwerpunkt Personalentwicklung / Wirtschafts- und Sportpsychologie

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

2 Tage
Vorbereitung: 30 Min, Coaching: 60 Min., Präsenz: 1 Tag, Webinar: 90 Min., Selbstlernzeit: 90 Min.

PREIS

695,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



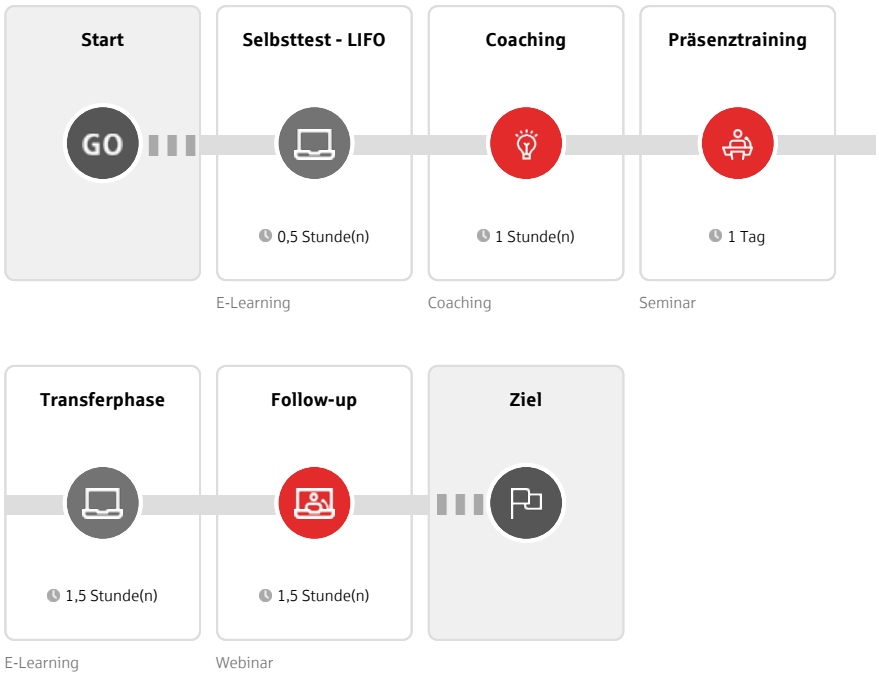
Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Ihre Lernreise: Mit Empathie zu engeren Kundenbeziehungen



Programm/Inhalt

1) Persönliche Leistung steigern durch Selbsterkenntnis (Vorbereitung: ca. 30 Min./digital)
Ausfüllen des LIFO-Fragebogens – der Fragebogen ist ein kraftvolles Instrument, mit dem Sie herausfinden, was Ihre Werte, Ziele, Stärken, Verhaltensmuster und Ihre bevorzugten Kommunikationswege sind.

2) Persönliche Entwicklungsziele festlegen: (45 - 60 Minuten Coaching/digital)
In einem individuellen Coaching mit dem Referenten erhalten Sie die Interpretation der Ergebnisse Ihres Fragebogens. Darauf aufbauend leiten Sie Ihre persönlichen Entwicklungsziele für das Training ab. Beispielsweise analysieren Sie im Coaching, welche Situationen im Kundengespräch besonders herausfordernd für Sie sind und formulieren konkrete Lernziele für das Präsenztraining.

3) Live-Training in Präsenz (1 Tag)
Im Präsenztraining lernen die Teilnehmenden:
- Was ist Empathie, wie entsteht sie und warum ist sie so wichtig?
- Leichter erkennen, was der andere denkt oder fühlt
- Missverständnisse im Kundengespräch vermeiden
- Neue Verhaltensstrategien entdecken
- Erkennen und Auflösen hinderlicher Überzeugungen
- Eigene Kommunikation verbessern
- Die richtigen Fragen stellen: die Wunderfrage & Co.
- Ausprobieren neuer Handlungsoptionen: Übungen für den beruflichen Alltag

4) Zweiwöchige Praxisphase mit Transferaufgaben (Lernzeit: ca. 1,5 Stunden)
Die gelernten Trainingsinhalte werden in der Praxisphase vertieft und angewendet.

5) Follow-up-Webinar (90 Minuten/digital)
Reflexion der Praxisphase
Profi sein: Empathie im virtuellen Kundengespräch

Das Persönlichkeitstraining - Sich selbst und andere besser verstehen

Finden Sie heraus was in Ihnen steckt

Jeder Mensch hat eine Persönlichkeit. Manche Persönlichkeitsmerkmale sind kaum veränderbar – andere hingegen können wir selbst formen und ausbauen. Den Reifungsprozess Ihres Charakters können Sie selbst in die Hand nehmen. Möchten Sie Ihrer Persönlichkeit ein „Update“ verpassen? Leben Sie Ihr Potenzial: Werden Sie Ihr bestes ICH. Im Seminar erhalten Sie Tipps und Übungen, mit denen Sie sofort loslegen können zu wachsen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, Führungskräfte, Projektmitarbeiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie verstehen sich selbst und andere besser, werden flexibler und mutiger im Umgang mit Veränderungen.
- Sie bauen leichter Zugang zu anderen auf und arbeiten harmonischer mit anderen zusammen.
- Sie können mit Herausforderungen umgehen und wissen, wer Sie sind, wofür Sie stehen und wohin Sie wollen.

IHRE REFERENTIN

Christine Carus

Persönlichkeitscoach, Mentaltrainerin und Expertin für Gedankenhygiene

HINWEIS(E)

Agenda

01.06.2027 Präsenztraining / ab 02.06.2027 Selbstlernphase / 15.07.2027 Follow-up (online)

TERMIN(E)

01.06.2027 – 15.07.2027 |

DAUER

12 Stunden

PREIS

895,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



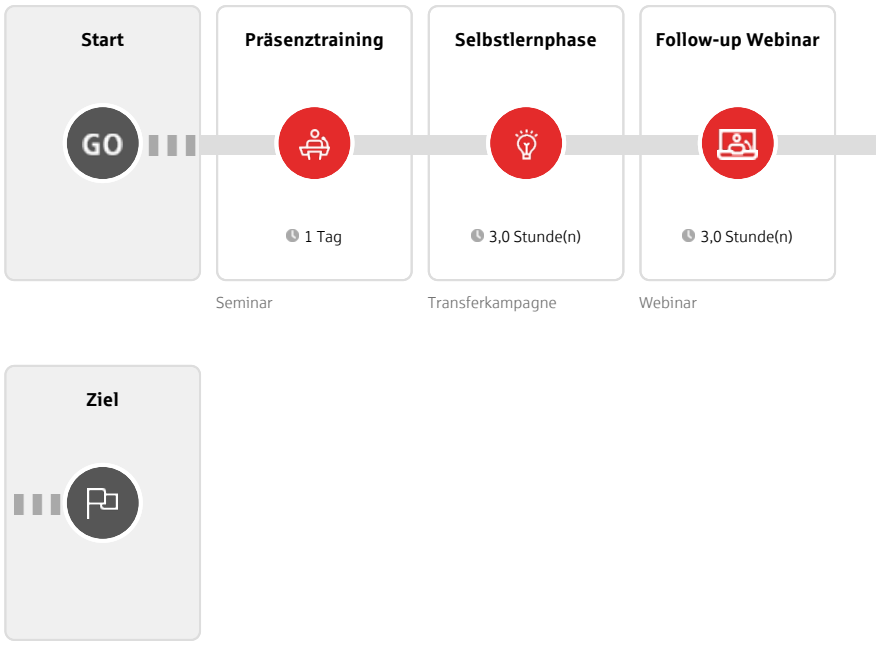
Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Ihre Lernreise: Das Persönlichkeitstraining - Sich selbst und andere besser verstehen



Programm/Inhalt

Die eigene Persönlichkeit verstehen

- Welche Persönlichkeits-Modelle gibt es?
- Die eigene Typologie erkennen
- Wie kann das Wissen über unterschiedliche Typologien hilfreich sein?

Umgang mit sich selbst

- Selbstbewusstsein, Selbstvertrauen und Selbstliebe aufbauen
- Ziele setzen und erreichen
- Vergangenes loslassen und Akzeptanz üben
- Emotionen regulieren und steuern
- Offener kommunizieren

Wahrnehmung und Achtsamkeit trainieren

- Fähigkeiten anderer annehmen und nutzen
- Signale erkennen und interpretieren
- Gemeinsame Ziele trotz Unterschiede erreichen
- Ruhe und Gelassenheit entwickeln

Gewohnheiten aufbauen und brechen

- Flexibler werden im Umgang mit Veränderungen im Leben
- Selbstzweifel auflösen
- Den inneren Kritiker in Balance bringen
- Komfortzone verlassen und sich reflektieren

Sich öffnen um zu wachsen

- Die Aufmerksamkeit gezielt ausrichten
- Eigenverantwortung stärken
- Fehler als Chance zur Entwicklung begreifen
- Eine Haltung des lebenslangen Lernens entwickeln

Feedback geben unter Kolleg:innen (E-Learning)

Mit effektivem Feedback unter Kollegen und Kolleginnen die Zusammenarbeit im Team verbessern

Feedback ist ein wesentliches Instrument für die Steuerung der Zusammenarbeit in Teams. Dabei ist richtiges Feedback-Geben und Feedback-Nehmen gleichermaßen wichtig, denn oft unterscheiden sich Selbst- und Fremdwahrnehmung. Durch Feedback wird der „blinde Fleck“ kleiner und Handlungsspielräume werden größer. Mit positivem Feedback machen Sie den Weg frei für teamförderliche Veränderungen.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitenden, die in Teams arbeiten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Feedback für ein produktives Team-Klima nutzen.
- Sie können Feedback souverän annehmen.
- Sie wissen, wie Sie mithilfe von Peer-Feedback den eigenen Blickwinkel erweitern können.
- Sie sind in der Lage auch kritische Punkte wirkungsvoll anzusprechen.

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

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Persönlicher Angriff oder Feedback?

So kommt Feedback garantiert gut an

Feedback-Regeln für Feedback-Nehmer:innen

Peer-Feedback bringt Licht ins Ego-Dunkel

Persönliches Feedback gehört nicht an die große Glocke

Inklusive Workbook als Alltagsbegleiter und Transferunterstützung.

Wertschätzend kommunizieren (E-Learning)

Gute Grundlagen für einen konstruktiven Dialog schaffen

Wer es schafft, eine gute Beziehung zum Gesprächspartner oder zur Gesprächspartnerin aufzubauen, kann konstruktivere Gespräche führen und bessere Arbeitsergebnisse erzielen. Das Schlagwort hierfür lautet: wertschätzende Kommunikation. Voraussetzung ist ein „offenes Ohr“ für die eigene Befindlichkeit wie auch die des Gegenübers. In diesem E-Learning geht es deshalb darum, gezielt tragfähige Beziehungen zu Gesprächspartnern aufzubauen: durch klare und präzise „Ich-Botschaften“ und durch die Sensibilisierung für die Sichtweise des Gegenübers.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte aller Ebenen, die wertschätzend kommunizieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie lernen, sich selbst und das persönliche Kommunikationsverhalten besser einschätzen können.
- Sie sind in der Lage, durch richtige Vorbereitung noch wertschätzender zu kommunizieren.
- Sie optimieren Ihre Möglichkeiten, die eigene Sichtweise nachvollziehbar darzustellen.
- Sie kennen die verschiedenen Arten von Ich-Botschaften und können sie für einen konstruktiven Dialog einsetzen.

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

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wertschätzende Kommunikation - wozu?

Interesse zeigen

Gemeinsamkeiten betonen

Ich-Botschaften senden

Verständnis ausdrücken

Wertschätzung einüben

Inklusive Workbook als Alltagsbegleiter und Transferunterstützung.

just e-learn-Package Gut kommunizieren und präsentieren (E-Learning)

Fünf E-Learnings in einem Paket, mit dem Sie Ihre Kommunikations- und Präsentationskompetenz weiterentwickeln: digital, schnell und kompakt

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte die digital, schnell und kompakt ihre Kommunikations- und Präsentationskompetenz stärken wollen

IHR NUTZEN

Die wichtigsten aktuellen Themen im Bereich **"Gut kommunizieren und präsentieren"** für Sie zusammengestellt.

- **#1 digital**:
  E-Learning-Module ganz einfach mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop nutzen. Zu beliebiger Zeit, an jedem Ort.
- **#2 schnell**:
  Neues Wissen schnell verbreiten, ohne Terminplanung. Einfach das just e-learn Package für Ihre Zielgruppe buchen und loslegen.
- **#3 kompakt**:
  Mit E-Learning-Modulen kompakte Lerneinheiten bieten und Impulse zu relevanten Fragen setzen.

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

7 Stunden

PREIS

75,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Fünf E-Learning-Module aus den Themenbereichen "Gut kommunizieren und präsentieren"

1. **57.215 Präsentieren - die Grundlagen**
2. **57.216 Präsentieren - persönlich, souverän und professionell**
3. **56.350 Feedback geben unter Kolleg:innen**
4. **56.506 Mit schwierigen Situationen und verbalen Angriffen umgehen**
5. **56.295 Wertschätzend kommunizieren**

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

Meetings moderieren (E-Learning)

Meetings gelten als Zeitfresser. Was nichts anderes besagt, als dass viele Meetings nicht optimal organisiert und durchgeführt werden. In diesem E-Learning lernen Sie unterschiedliche Meeting-Formate kennen. Sie erfahren, wie Sie mit einer gekonnten Moderation für eine produktive Atmosphäre sorgen. Und Sie erhalten das Rüstzeug, um vielfältige Herausforderungen in verschiedensten Meeting-Situationen zu meisten.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Teammitglieder, Mitarbeitende in zum Teil selbstorganisierten Projekten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Relevanz guter Meetings.
- Sie wissen, was verschiedene Meeting-Formen und Meeting-Phasen auszeichnet.
- Sie können Meetings optimal eröffnen, durchführen, abschließen und nachbereiten.
- Sie wissen, wie Sie geschickt mit Störungen und Konflikten umgehen.

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

1,25 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sie erhalten Antworten auf diese Fragen:

Warum sind gute Meetings wichtig?

Welche Meeting-Formen sollte man kennen?

Welche Meeting-Phasen gibt es?

Wie geht man geschickt mit Störungen und Konflikten während eines Meetings um?

Was gilt es bei der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Meetings zu beachten?

Fragetechniken gezielt einsetzen (E-Learning)

Fragen bringen Gedankenprozesse in Gang. Denn nichts überzeugt mehr als die Antworten, die wir uns selbst geben. Mithilfe dieses E-Learnings lernen Sie den grundlegenden Unterschied zwischen offenen und geschlossenen Fragen kennen und erwerben die Fähigkeit, Fragetechniken zielführend anzuwenden.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeitende die ihre kommunikativen Fähigkeiten stärken möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen und beherrschen die unterschiedlichen Fragetechniken.
- Sie wissen um die Wirkung der unterschiedlichen Fragemöglichkeiten auf andere und können sie für Gespräche effektiv nutzen.
- Sie können auch in diffusen Gesprächslagen durch gezieltes Fragen zu guten Ergebnissen kommen.
- Sie sind in der Lage, Gespräche durch gezieltes Fragen so zu leiten, dass die nötigen Informationen fließen.

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

1,25 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sie erhalten Antworten auf diese Fragen:

Wie können Sie Gespräche durch gezieltes Fragen so führen, dass die nötigen Informationen fließen?

Was gibt es für unterschiedliche Fragetechniken? Wie lernen Sie, diese zu beherrschen?

Wie können Sie selbst in diffusen Gesprächssituationen gezielt Fragen stellen, um gute Ergebnisse zu erreichen?

Wie wirken unterschiedliche Fragetechniken auf andere Personen?

56 KOMMUNIKATION

Konfliktlösung

Argumentieren - überzeugen - durchsetzen

Gewinnend überzeugen

Fällt es Ihnen auch manchmal schwer, Ihren Gesprächspartner von Ihrem Standpunkt zu überzeugen? Ärgern Sie sich, dass Sie Ihre Meinung nicht nachdrücklich genug vertreten haben? Und fallen Ihnen wichtige Argumente erst zu spät ein? Wer sich durchsetzen will, braucht kommunikative Fähigkeiten und rhetorisches Geschick. Trainieren Sie, wie Sie in Gesprächen gekonnt argumentieren, selbstbewusst Ihr Anliegen vertreten und gleichzeitig die gute Beziehung zu Ihrem Gesprächspartner wahren.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, die Ihre Interessen zielsicher durchsetzen sowie in Konfrontationen souverän, respektvoll und gelassen agieren wollen

IHR NUTZEN

- Sie vertreten Ihre Interessen standhaft und überzeugen durch flexible und strukturierte Kommunikation.
- Sie beherrschen auch kritische Situationen sprachlich durch bewussten Einsatz der richtigen Worte.
- Sie sind argumentieren sachlich und wertschätzend, auch in Gesprächen, die unter hoher Anspannung geführt werden.
- Sie erleben, wie Ihre persönliche Sicherheit in Diskussionen und Verhandlungen spürbar steigt.

IHR REFERENT

Christian Engelbrecht

TERMIN(E)

08.04.2027 – 09.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

29.09.2027 – 30.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überzeugend und durchsetzungsstark auftreten

- Standpunkte verständlich und souverän platzieren
- Durch professionelle Kommunikation überzeugend auftreten und an Einfluss gewinnen
- Wie innere Überzeugungen unsere Durchsetzungsfähigkeit beeinflussen
- Überzeugen statt überreden

Schwierige Situationen meistern

- Heikle Gespräche führen ohne verbrannte Erde zu hinterlassen
- Rücksicht nehmen und zeitgleich eigene Interessen standhaft vertreten - geht das?
- Festgefahrene Gespräche wieder in Gang bringen und Rechthaber-Diskussionen vermeiden
- Bei Gesprächen unter Druck gelassen bleiben

Standing gewinnen

- Respektvoll Nein sagen und Grenzen setzen
- Möglichkeiten der Deeskalation
- Doch gemeinsame Sache – trotz Uneinigkeit

Schwierige Situationen deeskalieren

Im alltäglichen Geschäft mit Menschen kommt es leider immer wieder zu aggressiven und eskalierenden Verhaltensweisen. Vor allem, wenn es um Geld geht, sind Menschen oft besonders sensibel. Haben Sie bereits Erfahrungen mit aggressiven Kundinnen und Kunden gemacht? Wie geht man am besten mit solch einem Verhalten um? Wie kann deeskaliert werden und wie werden solche Situationen im besten Fall schon vorher vermieden? Antworten auf all diese Fragen sowie die praktische Erprobung verschiedener Techniken liefern wir in diesem Training. Im Vordergrund steht dabei stets Ihr eigener physischer und psychischer Schutz.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte aus marktunterstützenden Abteilungen, Kundenberater/-innen, die im regelmäßigen Kontakt mit Kundinnen und Kunden stehen

IHR NUTZEN

- Sie lernen frühzeitig Stressanzeichen bei sich und ihrem Gegenüber zu erkennen, um eskalierende Situationen zu verhindern.
- Sie entwickeln Handlungsstrategien, um auch in unangenehmen Situationen souverän und professionell zu bleiben.
- Sie können Distanzzonen aufbauen und deeskalierend kommunizieren.
- Sie kennen die rechtlichen Aspekte zur Notwehr, Nothilfe, Hausfriedensbruch sowie die Modalitäten der Umsetzung bzw. Ausübung des Hausrechts.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Bruno von der Heyden
  Kriminalhauptkommissar, Verhandler bei den Spezialeinheiten NRW bei Erpressungen und bewaffneten Bedrohungslagen, Mediator und Referent im Kontext „internationale Sicherheit“, Konfliktmanagement, Mobbingprävention und -intervention sowie Deeskalation
- Deborah Renkens
  Kriminaloberkommissarin, zuständig für die Bearbeitung von Raub- und Gewaltdelikten in der Direktion der Kriminalpolizei

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Gizem Sunar
0231 22240-745
gizem.sunar@ska.nrw

Programm/Inhalt

Theorien der Konfliktkommunikation kennenlernen

- Wie wahren Sie Distanz gegenüber ihren Kundinnen und Kunden?
- Was sind Distanzzonen und wie vermitteln Sie diese?
- Welchen Konfliktstilen können Sie wie begegnen?

Die zwölf Grundregeln der Deeskalation

- Wie können Sie Primärpräventionen vornehmen?
- Welche Deeskalationsstufen gibt es?

Mit schwierigen Situationen und verbalen Angriffen umgehen (E-Learning)

Wie verbale Angriffe gekonnt pariert und als Chance genutzt werden können

Werden wir verbal attackiert oder erleben vergleichbare Situationen verfällt unser Gehirn instinktiv in einen Verteidigungsmodus und wir reden uns schnell um Kopf und Kragen, um aus der Situation herauszukommen. In diesem E-Learning lernen Sie, wie sie richtig reagieren, um professionell und souverän mit Konflikten und stressigen Situationen umzugehen.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitenden, die mehr darüber erfahren wollen, wie sie in schwierigen Situationen Stress reduzieren und Konflikte konstruktiv auflösen können.

IHR NUTZEN

- Sie lernen, wie Stress in schwierigen Situationen und bei verbalen Angriffen auf Sie wirkt.
- Sie verstehen, wie Sie auch in schwierigen Situationen klar bleiben.
- Sie sind vertraut mit guten Möglichkeiten auf verbale Angriffe zu reagieren.
- Sie können konstruktiv mit verbalen Angriffen umgehen und deeskalierend wirken.
- Sie wissen, wie Sie schwierige Situationen erfolgreich auflösen.

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

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was passiert in schwierigen Situationen und bei verbalen Angriffen im Gehirn

- Wie wirkt Stress auf mich?
- Wie kann ich Stress reduzieren und klar denken?
- Wie erreiche ich einen klaren Handlungsfokus?

Taktiken: Wie reagiere ich auf verbale Angriffe?

- Bei Angriffen nicht antworten - oder gerade doch?
- Rückfragen und Beweisforderung
- Metakommunikation
- Interpretation
- Rollenverweise

Schwierige Situationen auflösen: Wie geht das?

- Wann muss das Thema hinter dem Angriff geklärt werden?
- Warum sollte ich keine Monster füttern?
- Was darf ich von der Klärung erwarten?
- Wie beginne ich ein kritisches Gespräch?
- Wie führe ich Einigungschancen herbei?
- Wie mache ich schwierigen Situationen Dünger für die Zukunft?

Dialog- und Konfliktfähigkeit (E-Learning)

Dialog- und Konfliktfähigkeit bedeutet, in schwierigen Gesprächen den richtigen Ton zu treffen und konstruktiv Lösungen zu finden. Dieses E-Learning zeigt, wie man Konflikte frühzeitig erkennt, professionell reagiert und für ein offenes Miteinander sorgt. Mit den richtigen Techniken kann jedes Gespräch positiv gestaltet werden.

ZIELGRUPPE

Menschen, die Konflikte frühzeitig erkennen, professionell reagieren und für ein offenes Miteinander sorgen wollen

IHR NUTZEN

- Sie verstehen, wie es zu Konflikten kommt.
- Sie wissen, welche Techniken Sie zur Konfliktlösung einsetzen können.
- Sie sind in der Lage, einen Dialog im Team zu fördern und Konflikte zu vermeiden.

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

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie kommt es zu Konflikten?

Wie löse ich Konflikte konstruktiv?

Wie fördere ich Dialog statt Konflikt?

V. PERSÖNLICHKEIT

57 Präsentation und Moderation

Präsentation

Moderation

57 PRÄSENTATION UND MODERATION

Präsentation

E-Learnings ohne Anzeige

Präsentieren - die Grundlagen (E-Learning)

Sicher und überzeugend präsentieren zu können ist eine Schlüsselkompetenz in immer mehr Berufsgruppen. In diesem E-Learning geht es um die zugrunde liegenden Techniken und Methoden, mit denen sich Inhalte ansprechend und professionell präsentieren lassen. Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen, ihre Präsentation auf die Vortragsziele und die Vorstellungen des Publikums auszurichten und logisch zu strukturieren. Außerdem erhalten sie praxisbezogene Tipps, wie sie allfällige Stolpersteine schon im Vorfeld aus dem Weg räumen können.

ZIELGRUPPE

- Alle, die sich beim Erstellen und Halten einer Präsentation sicher und gut vorbereitet fühlen wollen

IHR NUTZEN

- Die eigene Präsentation auf die Vortragsziele und die Vorstellungen des Publikums ausrichten.
- Aufbau und Struktur einer Präsentation verstehen.
- Strategien bei der inhaltlichen Vorbereitung einer Präsentation beherrschen und anwenden.
- Wesentliche Elemente der organisatorischen Vorbereitung kennen und auf eigene Praxis übertragen.

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

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sie erhalten Antworten auf diese Fragen:

Wie kann ich meine Präsentation auf die Vortragsziele und die Vorstellungen des Publikums ausrichten?

Welchen Regeln folgen Aufbau und Struktur einer Präsentation?

Welche Strategien eignen sich für die inhaltliche Vorbereitung einer Präsentation, und wie kann ich sie anwenden?

Welche To-dos ergeben sich im Laufe der organisatorischen Vorbereitung, und wie kann ich sie auf die eigene Praxis übertragen?

Präsentieren - Persönlich, souverän und professionell (E-Learning)

Präsentieren ist mehr als bloßes Texte vortragen und Grafiken zeigen. Eine gute Präsentation ist persönlich, individuell, motivierend und mitreißend.

In diesem E-Learning lernen die Teilnehmenden Methoden kennen, mit denen sie ihre Kommunikation direkter, emotionaler und aktivierender gestalten können – sowohl auf verbaler als auch nonverbaler Ebene. Ein weiterer Schwerpunkt des Trainings sind praxisbezogene Möglichkeiten, um zu einem ausgeglichenen, kommunikativen Mindset zu gelangen und Lampenfieber von vornherein zu kontrollieren.

ZIELGRUPPE

- Alle, die ihr Lampenfieber besiegen und die Zuhörer mit ihrer Präsentation begeistern wollen.

IHR NUTZEN

- Individuell, motivierend und mitreißend präsentieren können.
- Die Grundlagen verbaler, nonverbaler und paraverbaler Kommunikation benennen und den Unterschied erklären können.
- Eigene körpersprachliche Signale deuten und einsetzen können.
- Das Mindset auf Basis der Transaktionsanalyse unterscheiden und bewerten können.
- Techniken zur Bewältigung herausfordernder Situationen kennen.
- Methoden zur Reduktion von Lampenfieber anwenden können.

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

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sie erhalten Antworten auf diese Fragen:

Wie gelingt es, individuell, motivierend und mitreißend zu präsentieren?

Was sind verbale, nonverbale und paraverbale Kommunikation, und welche Auswirkungen haben sie auf meine Präsentation?

Was ist ein wirkungsvolles Mindset für erfolgreiches Präsentieren, und wie kann ich es erreichen?

Wie kann ich Lampenfieber kontrollieren und sogar nutzen?

Wie gelingt es, das Publikum zu führen und den Ablauf einer Präsentation wie geplant einzuhalten?

Mit welchen Techniken kann ich herausfordernde Situationen meistern?

Feedback intensiv

Wie wirke ich auf andere? „Der erste Eindruck zählt“ – und Studien zufolge benötigt der maximal 100 Millisekunden um sich zu manifestieren. Welchen Eindruck hinterlasse ich bzw. welchen Eindruck möchte ich hinterlassen? Erfahren Sie in unserem Training durch Feedback anderer, wie Sie in den unterschiedlichsten Situationen wirken und wie Sie Ihr Auftreten beeinflussen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte, die sich weiterentwickeln und ihre Wirkung optimieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Ihr Auftreten in unterschiedlichen Situationen wirkt und können Selbst- und Fremdbild abgleichen.
- Sie sind imstande, überzeugender aufzutreten.
- Sie kennen Ihr „Idealbild“ uns sind demnach in der Lage, Ihre Stärken auszubauen und Ihre Schwächen abzubauen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters
- Aleksandra Bechtel
  Fernsehmoderatorin und Wirkungsexpertin, die mit viel Erfahrung begeistert

TERMIN(E)

23.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

505,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Mein Fremdbild

- Wie sehen mich fremde Menschen?
- Welche Bedeutung hat das Fremdbild für mich?

Der erste Eindruck

- Wie erkenne ich, welchen ersten Eindruck ich hinterlasse?
- Den positiven ersten Eindruck bewusst und strategisch prägen
- Einen schlechten ersten Eindruck korrigieren

Meine Wirkung

- In Einzelgesprächen und in/vor Gruppen
- In Konflikt- und Kritikgesprächen
- In Präsentationen
- In Besprechungen

Menschliche „Werkzeuge“ zur Steigerung des emotionalen Gesamteindrucks

- Stimme, Rhetorik und Körpersprache
- Verbale und nonverbale Transaktionen harmonisieren
- Tipps zur „Dramaturgie“ und „Inszenierung“

Der Abgleich zwischen Selbst- und Fremdbild

Wie kann ich mein Selbstbild dem Fremdbild angleichen und möchte ich das überhaupt?

Das „eigene Ideal“ erreichen

- Was ist mein Wunschbild?
- Die Motivation zur Umsetzung
- Der Zusammenhang zwischen Wunschbild und Charisma

Stärken stärken - Schwächen schwächen

- Die eigenen Stärken erkennen und ausbauen
- Die eigenen Schwächen schwächen und abbauen
- Mit den eigenen Stärken und Schwächen leben

Professionell auftreten in Videokonferenzen (E-Learning)

Wie Sie überzeugend vor der Webcam wirken

Zwar gehören Videokonferenzen mittlerweile zum Alltag, aber wer kann von sich behaupten, souverän vor der Webcam „aufzutreten"? Unsere Expertin Yvonne de Bark hebt Sie mit diesem Videokurs auf ein neues Niveau, auf dem Sie authentisch, überzeugend und begeisternd im Gedächtnis Ihrer Teilnehmer und Gesprächspartner wirken.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die ihren digitalen Auftritt und ihre Wirkung professionalisieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage ein professionelles Kamera-Setting für Ihre Videokonferenz einzurichten.
- Sie erkennen, wie Sie bisher gewirkt haben und welche Wirkung Sie erreichen möchten.
- Sie können Videokonferenzen vorbereiten, durchführen und beenden.
- Sie kennen und vermeiden typische Fehler.

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

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitungen, die vor der Videokonferenz zu treffen sind

Worauf Sie während der Videokonferenz achten sollten

Videokonferenzen geschickt beenden

Tipps für eine überzeugende und positive Wirkung auf Ihre Teilnehmer/-innen

Selbstmarketing: Wirkungsvoll überzeugen

Gezielt die eigene Marke entwickeln

Personal Branding, Eigen-PR oder Selbstmarketing – sich beruflich und privat mehr ins Rampenlicht zu rücken, hat viele Namen. Erfahren Sie in diesem Training, wie Sie in Ihrem Job sichtbarer werden, und entwickeln Sie Ideen, wie Sie sich ab sofort besser vermarkten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die ihr Selbstmarketing stärken wollen

IHR NUTZEN

- Sie entdecken Ihre persönlichen Stärken und Erfolge.
- Sie erfahren, was Networking mit Selbstmarketing zu tun hat.
- Sie erhalten viele Tipps, wie Sie auf Events und digital richtig netzwerken.
- Sie lernen eine populäre Methode kennen, um sich in Zukunft erfolgreicher zu präsentieren.

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

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum Sie sich mit Selbstmarketing beschäftigen sollten

Ziele definieren und erreichen

Stärken nutzen

Zum Macher werden

Chancen erkennen und nutzen

Networking

Präsentationen mit Impact durch Storytelling (online)

Eine überzeugende Präsentation besteht aus mehr als nur Zahlen, Daten und Fakten - sie ist eine Geschichte, die das Publikum mitnimmt. Dieses interaktive Seminar zeigt, wie Präsentationen durch den gezielten Einsatz von Geschichten lebendiger, einprägsamer und wirkungsvoller werden. Durch Best Practices, interaktive Übungen und bewährte Storytelling-Methoden erfahren Sie, wie Sie Ihre Botschaft klar, strukturiert und mit maximaler Wirkung präsentieren.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, Berater/-innen oder Vertriebsteams sowie alle, die mit Geschichten ihre Präsentationen stärken wollen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, warum Storytelling in Präsentationen wirkt und wie es die Aufmerksamkeit des Publikums sichert.
- Sie können verschiedene Storymuster erkennen (z. B. die „Brücke der Empathie“ oder das „TED-Talk-Prinzip“).
- Sie sind in der Lage, Storytelling in Ihre eigene Präsentationsstruktur einzubinden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jennifer Fritz, Concept & Story
  Expertin für Storytelling, Bildung und künstliche Intelligenz. In den letzten Jahren hat sie als Learning Experience Designerin und Autorin an zahlreichen Bildungsprojekten mitgewirkt und Führungskräfte, Berater/-innen sowie Fach- und Vertriebsteams dabei unterstützt, ihre Botschaften klarer, strukturierter und emotionaler zu vermitteln.
- Jennifer Fritz, Concept & Story
  Expertin für Storytelling, Bildung und künstliche Intelligenz. In den letzten Jahren hat sie als Learning Experience Designerin und Autorin an zahlreichen Bildungsprojekten mitgewirkt und Führungskräfte, Berater/-innen sowie Fach- und Vertriebsteams dabei unterstützt, ihre Botschaften klarer, strukturierter und emotionaler zu vermitteln.

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. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link:

https://www.webex.com/de/test-meeting.html

TERMIN(E)

26.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Grundlagen des Storytelling

- Was ist Storytelling?
- Warum wirken Geschichten in Präsentationen?
- Welche herausragenden Beispiele gibt es? (TED Talks, Stanford Rede …)
- Übung: gemeinsames Geschichtenerzählen zur Aktivierung kreativer Denkprozesse

Die Psychologie wirkungsvoller Präsentationen

- Welche psychologischen Grundlagen spielen hier eine Rolle?
- Wie bekomme und halte ich Aufmerksamkeit? (Hook, Hold, Payoff)
- Wie funktionieren Spannungsbögen?
- Wer sitzt im Publikum? Wie kann ich mehr über meine Zielgruppe erfahren? (KI)

Storymuster für Präsentationen

- Die Brücke der Empathie
- Himmel & Hölle
- TED Talk

Reflexion und Abschluss

- Zusammenfassung der Kernerkenntnisse
- Persönliche Aktionspläne: 15 % Solutions
- Feedback und Ausblick auf weiterführende Ressourcen
- Abschlussrunde

Überzeugend auftreten - online und in Präsenz (E-Learning)

Wann waren Sie das letzte Mal vom Auftreten einer Person so richtig überzeugt oder gar begeistert? Studien zufolge braucht es für einen überzeugenden Auftritt sowohl inhaltliche als auch persönliche Überzeugungskraft! Dieses E-Learning zeigt Ihnen, wie Sie speziell mit Ihrer Stimme, Ihrer Sprache oder auch Ihrer Körpersprache und Ihrem interaktiven Verhalten überzeugen können und damit Ihre persönliche Überzeugungskraft verbessern.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die ihr Team auf eine herausfordernde Situation einstimmen wollen, Mitarbeitende, die ihre Führungskraft von einer Idee überzeugen möchten, Mitarbeitende, die sowohl analog als auch digital überzeugend auftreten wollen, zum Beispiel im Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie wissen, dass allein der Inhalt von Argumenten nicht ausreicht, um überzeugen zu können.
- Sie kennen die Regeln für eine anschauliche und verständliche Sprache.
- Sie wissen, wie Sie das persönliche Stresslevel auf ein mittleres Niveau regulieren können, um überzeugend aufzutreten.
- Sie können für die jeweilige Situation passende Strategien anwenden, um Aussetzer und Blackouts zu meistern.
- Sie erkennen, dass eine gute Vorbereitung einen großen Einfluss auf die Selbstsicherheit und Überzeugungskraft hat.
- Sie kennen Möglichkeiten, eine bildhafte Sprache zu nutzen, um "Kopfkino" beim Gegenüber zu erzeugen.

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

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allein der Inhalt macht noch nicht überzeugend

Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete

Eine anschauliche und verständliche Sprache überzeugt

Der Ton macht die Musik

Mit der richtigen (Körper-)Haltung überzeugen

Aussetzer und Blockaden meistern

V. PERSÖNLICHKEIT

58 Selbstmanagement

Selbstorganisation

Persönliche Entwicklung

58 SELBSTMANAGEMENT

Selbstorganisation

E-learnings ohne Anzeige

S-KIPilot Betrieb: Aufgaben im Arbeitsalltag mit dem S-KIPiloten erledigen, produktiver arbeiten und Qualität steigern (online)

Entdecken Sie, wie Sie den S-KIPilot als persönlichen Assistenten für Ihren Arbeitsalltag einsetzen können! Sie lernen anhand konkreter Praxisbeispiele, wie Sie mit dem S-KIPilot alltägliche Aufgaben schneller und einfacher erledigen – von der Bearbeitung Ihrer E-Mails über die Analyse von Dokumenten bis hin zur Vorbereitung von Terminen. In interaktiven Übungen probieren Sie die Anwendungen direkt selbst aus und entwickeln Lösungen für Ihre eigenen Aufgaben.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen, die den S-KIPilot im Betrieb einsetzen und ihre persönliche Produktivität steigern möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen konkrete Einsatzmöglichkeiten des S-KIPiloten für typische Aufgaben im Arbeitsalltag und können durch die echte Anwendung des S-KIPiloten effektiver arbeiten und Zeit bei Routineaufgaben sparen.
- Sie haben mithilfe des S-KIPiloten den Überblick über Aufgaben, lange Konversationen, komplexe Projekt können Dokumente und Informationen mit Unterstützung des S-KIPiloten schneller verarbeiten.
- Sie wissen, wie Sie durch gute Anweisungen bessere Ergebnisse mit dem S-KIPiloten erzielen und die gelernten Anwendungen direkt auf Ihre eigenen Aufgaben übertragen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Einen Zugang zum S-KIPilot. Die vermittelten Inhalte werden direkt im S-KIPilot ausprobiert.
- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basis-Skills" (15.435) zu machen.

IHR REFERENT

Maximilian Lukas Kops

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

TERMIN(E)

18.03.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

3,5 Stunden

PREIS

325,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung ist als interaktiver Praxisworkshop konzipiert und richtet sich an typische Aufgaben im Betrieb Ihrer Sparkasse. Die Beispiele lassen sich leicht auf diverse Anwendungsbereiche Ihrer Sparkasse übertragen.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Raum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Sie verlassen den Workshop mit praktischer Sicherheit im Umgang mit dem S-KIPiloten, klaren Handlungskompetenzen für den Alltag und einem geschärften Blick für den verantwortungsvollen Einsatz von KI. Nach Abschluss des Seminars erhalten Sie eine Bescheinigung über Ihre erfolgreiche Teilnahme, die den Qualifizierungsanforderungen des EU AI-Acts beim Einsatz von KI Rechnung trägt.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.456-V zu buchen.

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Der S-KIPilot als persönlicher Assistent

- Was kann der S-KIPilot heute bereits im Arbeitsalltag leisten?
- Warum S-KIPilot, wenn es so viele KI-Tools gibt?
- Die wichtigsten Funktionen und Einsatzmöglichkeiten
- Was kann der S-KIPilot, was mein normales ChatGPT nicht kann?

E-Mails effizient bearbeiten

- Lange E-Mail-Verläufe zusammenfassen
- Die wichtigsten Informationen und Handlungsbedarfe herausarbeiten
- Antwortentwürfe erstellen und optimieren
- E-Mails übersetzen und sprachlich anpassen

Dokumente und Informationen schneller verstehen

- PDFs und Dokumente mit KI analysieren
- Lange Dokumente auf die wesentlichen Inhalte reduzieren
- Herausforderungen der KI bei langen und komplexen Dokumenten
- Informationen gezielt aus Dokumenten herausarbeiten
- Komplexe Inhalte verständlich erklären lassen
- Aus Informationen Checklisten, Zusammenfassungen oder andere Formate erstellen

Tabellenverarbeitung mit dem S-KIPiloten

- Verarbeitung von Tabellen im S-KIPiloten
- Erstellung von Tabellen im S-KIPiloten

Verarbeitung von Dateien mit dem S-KIPiloten

- Verarbeitung on Dokumenten im Microsoft Office Format, bspw. Excel, Word, PowerPoint
- Herausforderungen und Tipps für die Verarbeitung verschiedener Dateiformate

Kommunikation mit KI verbessern

- Texte schneller erstellen
- Texte kürzen, strukturieren und verständlicher formulieren
- Tonalität und Zielgruppe gezielt berücksichtigen
- Aus Stichpunkten professionelle Texte entwickeln

Meetings und Termine vorbereiten

- Informationen für einen Termin strukturieren
- Gespräche und Fragestellungen vorbereiten
- Notizen und Gesprächsinhalte strukturieren

Der S-KIPilot als persönlicher Assistent im und nach einem Meeting

- Digitale Meetings zusammenfassen lassen
- Präsenzveranstaltungen mit dem S-KIPIioten zusammenfassen lassen
- Meetings in umsetzbare Ergebnisse und in Aufgaben transformieren

Wissen schneller finden und nutzen

- Den S-KIPilot als Wissensassistenten einsetzen
- Sparkassenspezifische Informationen gezielt nutzen
- Komplexe Sachverhalte schnell erschließen

Individuelle Aufgaben mit dem S-KIPIloten lösen und Herausforderungen meistern

- Eigene und individuelle Aufgaben aus dem Arbeitsalltag mit dem S-KIPiloten lösen
- Eigene Aufgaben mitbringen und gemeinsam bearbeiten
- Best Practices und Tipps aus der Gruppe

Fehler, Grenzen und verantwortungsvoller Einsatz

- Typische Fehler und Schwächen von KI erkennen
- Was sollten wir nicht der KI überlassen?
- Datenschutz und vertrauliche Informationen im S-KIPiloten

S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online)

Erleben Sie, wie generative KI Ihren Vertriebsalltag revolutionieren kann: Von smarter Gesprächsvorbereitung über gezielte Nachbereitung bis hin zu sofort einsetzbaren Prompt-Vorlagen. Im Webinar zeigen wir praxisnah, wie der S-KIPilot Beratung und Service effizient unterstützt – inklusive Live-Demonstration, Sicherheitschecks und Transfer in echte Sparkassen-Use-Cases.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus Service, Privatkundenberatung, Individualkundenberatung, Firmenkundenberatung sowie Vertriebsmitarbeitende, die den S-KIPilot bereits nutzen und die Anwendung vertiefen möchten oder Teams, die moderne KI-Unterstützung in der Beratung und Kommunikation einsetzen möchten

IHR NUTZEN

- Sie lernen die vertriebsrelevanten Funktionen des S-KIPilot kennen und verstehen, wie dieser Ihre tägliche Arbeit in Service und Beratung unterstützt.
- Sie vertiefen Ihr Wissen aus der Basisqualifikation (WBT) und wenden dieses speziell im Kontext von Kundengesprächen an.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im Vertrieb ausmacht, und steigern die Qualität und Verlässlichkeit der Ergebnisse.
- Sie erleben praxisnahe Beispiele und Anwendungsszenarien aus Service, Privatkunden-, Individualkunden- und Firmenkundengeschäft – und sehen live,

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen.
- Erste Nutzungserfahrungen im S-KIPilot

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer 15.450-V zu buchen.

TERMIN(E)

14.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

189,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt.
Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Einordnung & Orientierung

- Nutzen generativer KI im Vertrieb
- typische Einsatzfelder
- Abgrenzung zu anderen Tools

Funktionen des S-KIPilot für Beratung & Service

- Gesprächsvorbereitung & Gesprächsnachbereitung
- Outlook-Add-In,
- relevante Rollenprofile & Kategorien

Wirksame Gesprächs-Prompts

- Strukturmodelle für Beratungs- und Servicesituationen
- Formulierungs- & Analyseprompts
- iterative Verbesserung

Sichere & verantwortungsvolle Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Grenzen vertrieblicher Inhalte
- Qualitätssicherung

Live-Demonstration im S-KIPilot (Praxisfokus)

- Serviceanliegen
- PKB/IKB/FKB-Vorbereitung
- Outlook-Kommunikation
- Alltagsprompts

Transfer in den Vertriebsalltag

- Typische Use Cases aus Sparkassen
- sofort nutzbare Prompt-Vorlagen

Zeitmanagement (E-Learning)

Mit einem guten Zeitmanagement schaffen Sie sich Freiräume für die wirklich wichtigen Aufgaben und können Ihre To-do-Listen mit einem guten Gefühl abhaken. Wenn Sie Ihre Zeit produktiv nutzen möchten, müssen Sie zuerst wissen, wofür Sie überhaupt Zeit benötigen. Dieses E-Learning lädt Sie dazu ein, Ihre Zeitressourcen zu analysieren und verschiedene Zeitmanagement-Methoden auszuprobieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Teams, die selbstorganisiert arbeiten, Mitarbeitende, die ihr Zeitmanagement checken und verbessern wollen, Erfahrene und neue Führungskräfte, die mit wachsender Verantwortung und wachsenden Aufgaben neue Methoden des Zeitmanagements für sich nutzen wollen

IHR NUTZEN

- Sie wissen genau, wofür Sie konkret Zeit benötigen.
- Sie kennen die Grundlagen der Zeitplanung.
- Sie können sich Ziele setzen und daraus Aufgaben ableiten.
- Sie nutzen die Kraft klarer Prioritäten.
- Sie sind vertraut mit verschiedenen Methoden des Zeitmanagements und probieren sie in Ihrem Arbeitsalltag aus.

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

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Mit der Selbstaufschreibung zur Selbsterkenntnis

Zeitmanagement beginnt mit Zeitplanung

Berufliche und persönliche Ziele kennen

Zeitmanagement mit der Eisenhower-Matrix

Zusammen bearbeiten, was zusammen gehört

Timeboxing - die Zeit ist um

So tickt die Pomodoro-Uhr

Sieben Workhacks für mehr Zeit im Job

Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar)

Machen Sie sich fit für den effektiven Einsatz des S-KIPilot! In unserem interaktiven Webinar lernen Sie, wie Sie die neuesten Funktionen optimal nutzen, gezielt hochwertige Prompts formulieren und typische Anwendungsfälle aus der Sparkassenpraxis erfolgreich umsetzen. Profitieren Sie von praxisnahen Live-Demos, wertvollen Tipps und dem direkten Austausch!

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die für den S-KIPilot freigeschaltet sind bzw. die bereits Erfahrungen zum Einsatz von KI-Anwendungen im Arbeitsalltag gesammelt haben

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweisen und Besonderheiten des S-KIPilot in seiner aktuellen Version und verstehen diese für die Nutzung.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im S-KIPilot ausmacht, und steigern damit deutlich die Qualität der Ergebnisse.
- Sie sind vertraut mit konkreten Anwendungsszenarien für Ihren Arbeitsalltag und sehen im Live-System, wie typische Aufgaben effizient gelöst werden können.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basis-Skills" (15.435) zu machen.
- Erste Erfahrungen mit dem S-KIPilot sind hilfreich.

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Nach Abschluss des Webinars erhalten Sie eine Bescheinigung über Ihre erfolgreiche Teilnahme, die die regulatorischen Anforderungen des EU AI-Act abdeckt. Das Webinar findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung.

TERMIN(E)

13.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

Opitional vorgeschalteter Selbst-Check (01.09.2026 - 31.12.2027)
E-Learning in der Zeit (01.09.2026 - 31.12.2027)
Webinar 2027 (13.04.2027)

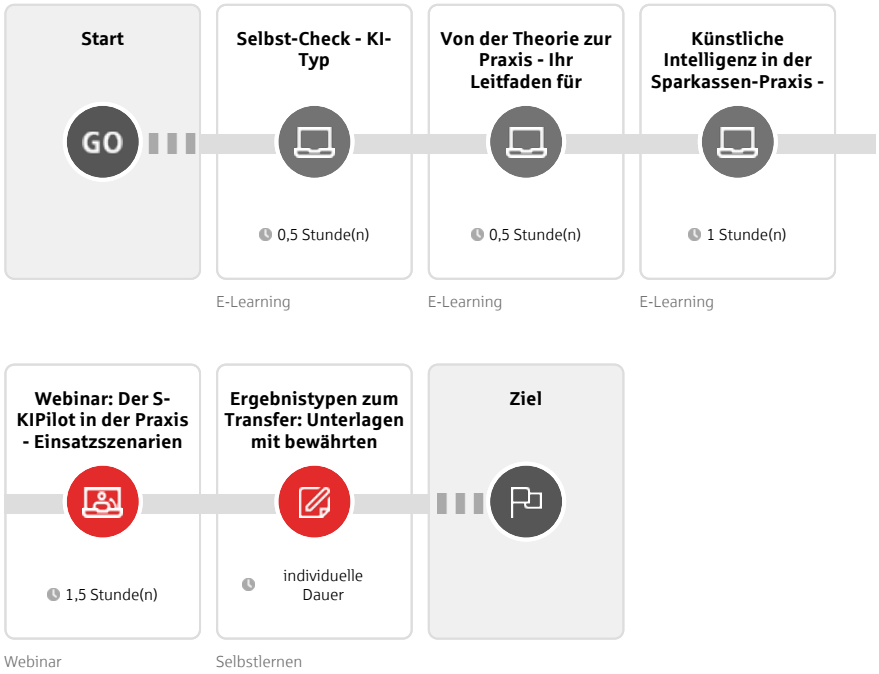
DAUER

1,5 Stunden
90 Minuten Webinar zzgl. Lernzeit für optional vorgeschaltete E-Learnings & Transfer

PREIS

189,00 €

Ihre Lernreise: Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar)



KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Einordnung & Grundlagen generativer KI

- Kurzer Überblick zu Nutzen, Grenzen und Einsatzmöglichkeiten im Sparkassenalltag

Funktionen des S-KIPilot

- Aufbau, Navigation, Rollenprofile und Kategorien
- Stärken und Einschränkungen

Wirksamer Prompten

- Grundlagen guter Prompts
- einfache Strukturmodelle
- Prompt-Arten
- iterative Verbesserung

Fallstricke & sichere Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Qualitätssicherung anwenden
- datenschutzkonform arbeiten

Live-Demonstrationen im S-KIPilot

- Praxisnahe Beispiele zu Texten und Zusammenfassungen
- Ideenfindung und alltägliche Kommunikation

Transfer & praktische Nutzung

- Typische Sparkassen-Use Cases
- sofort einsetzbare Prompt-Vorlagen

Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z (online)

Bereit für einen Deep Dive in die Welt der virtuellen Kommunikation mit KI? In unserer exklusiven Veranstaltung zeigen wir Ihnen, wie Sie z. B. mit dem S-*KI*Pilot oder mit ChatGPT wie ein Profi nutzen können! Entdecken Sie die Geheimnisse der Prompting-Techniken und bringen Sie Ihre generierten Ergebnisse auf ein neues Niveau. Egal, ob Sie neu im Spiel sind oder bereits Erfahrungen haben – hier ist für jeden etwas dabei!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die ihre Fähigkeiten im Umgang mit dem S-*KI*Pilot oder mit ChatGPT auf das nächste Level bringen und professionelle Prompts generieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Funktionsweise von Prompting in KI-Anwendungen.
- Sie haben fortgeschrittenes Know-how in der Anwendung von Prompting-Techniken.
- Sie wissen, wie Sie Ihre generierten Eingaben bewusst auf das angestrebte Zielergebnis steuern und zum ChatGPT-Profi werden.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Einen Zugang zum S-KIPilot oder zu einem kostenfreien ChatGPT-Account
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basis-Skills" (15.435) zu machen.

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. Bitte halten Sie einen eigenen S-KIPilot- oder ChatGPT-Zugang bereit, um direkt live bestimmte vermittelte Inhalte auszuprobieren und nachvollziehen zu können.

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

TERMIN(E)

15.03.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:00 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

325,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.449-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Künstliche Intelligenz und Sprachmodelle

- Bedeutung von natürlicher Sprachverarbeitung und Künstlicher Intelligenz
- Wie funktioniert und denkt die KI?
- Anwendungsfälle in verschiedenen Arbeitsfeldern und -bereichen

Prompting like a profi

- Sinnvolle und fokussierte Prompts formulieren
- Anweisungen und Fragen auf den Punkt bringen
- Spotlight auf clevere Prompts und ihre Power-Effekte

Deep Dive Prompt-Engineering

- Advanced Prompt-Engineering für knifflige Herausforderungen
- Flexibler Umgang mit Mehrdeutigkeiten und unpräzisen Vorgaben
- Perfektionierung der Prompt-Formulierung

Maßanfertigung für S-KIPilot oder ChatGPT: genau so, wie du es brauchst

- Upgraden für herausragende Performance
- Anwendungsmöglichkeiten für Content-Anwendungen wie z. B. Marketing- und Werbetexte, Social-Media-Posts, PR-Inhalte oder Produktbeschreibungen
- Use Cases für Non-Content-Anwendungen wie z. B. Korrespondenz, Gesprächsleitfäden, Analysen und Auswertungen, Marktforschung, Meinungsumfragen, FAQs, Event-Planung oder Impulse für Geschäftsberichte

Feinschliff und Customizing von erstellten Prompts

- KI-Content mit menschlicher Note aufpeppen
- Auf den gewünschten individuellen Style und den richtigen persönlichen Vibe trimmen
- KI-Ergebnisse an eigene Bedürfnisse anpassen und feintunen

Live-Demonstrationen und interaktive Übungen

- Authentische Anwendungsbeispiele aus dem Bankensektor
- Performance checken
- Typische Stolpersteine bei generativer KI identifizieren
- Erfolgschancen erhöhen: Methoden zur Fehlerbehebung gestalten
- Eigene Prompts nach Maß modifizieren

Klassisches Projektmanagement - Projekte erfolgreich planen (E-Learning)

Vier Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Projektplanung

Haben Sie auch manchmal so viele Ideen für die Umsetzung einer bevorstehenden Aufgabe, dass Sie die Planung der Aufgabe überspringen und direkt drauf loslegen? Im klassischen Projektmanagement ist die Planung der Schlüssel zum Erfolg der Projektarbeit und ergänzt diese „Machermentalität“ für einen optimalen Projekterfolg!

ZIELGRUPPE

- Alle Mitglieder eines Projektteams, die einen Einblick in die Prozesse der Projektsteuerung gewinnen wollen
- Projektleitungen, die ihr Projekt auf Basis ihrer Projektplanung erfolgreich steuern möchten

IHR NUTZEN

Mit diesem E-Learning können Sie:

- die Wichtigkeit der Projektplanung im klassischen Projektmanagement verstehen,
- den Übergang von der Projektplanung zur Durchführung erfolgreich gestalten,
- den Projektauftrag als wichtigstes Planungsdokument betrachten,
- die verschiedenen Rollen im klassischen Projektmanagement definieren,
- die Wichtigkeit von eindeutigen Verantwortlichkeiten im Projektverlauf erkennen,
- die Eignung des klassischen Projektmanagements als Managementmethode für ein Projekt analysieren und
- eine Aufgabe mithilfe der Projektmerkmale auf deren Projektcharakter überprüfen.

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

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Gut geplant ist halb erledigt

Erfolgsfaktor 1: Eindeutige Verantwortlichkeiten

Erfolgsfaktor 2: Der Projektauftrag als verbindliche Arbeitsgrundlage

Erfolgsfaktor 3: Kick-off, Meilensteine und Arbeitspakete

Erfolgsfaktor 4: Ein Plan für die Projektphasen

Klassisches Projektmanagement - Projekte erfolgreich steuern (E-Learning)

Den besten Weg zum Projektziel finden

Haben Sie Ihre Projektziele festgezurrt und das Umfeld Ihres Projekts detailliert analysiert? Dann sind Sie bereit, von der Planungsphase in die Durchführung Ihres Projekts zu starten. Als Projektleitung ist es dabei Ihre Hauptaufgabe, das Projekt auf dem bestmöglichen Weg hin zum Projektziel zu steuern.

ZIELGRUPPE

- Alle Mitglieder eines Projektteams, die einen Einblick in die Prozesse der Projektsteuerung gewinnen wollen
- Projektleitungen, die ihr Projekt auf Basis ihrer Projektplanung erfolgreich steuern möchten

IHR NUTZEN

Mit diesem E-Learning können Sie:

- Projektreportings adressaten- und zielgerecht aufbereiten,
- identifizierte Risiken analysieren, bewerten und managen,
- identifizierte Stakeholder analysieren, bewerten und managen,
- Projektziele im Blick behalten und durch gezielte Steuerung der Zeit, der Kosten und des Leistungsumfangs eines Projekts erreichen,
- die Rolle der Projektplanung für die Projektsteuerung und -durchführung begreifen,
- die richtigen Zeit- und Ansatzpunkte für die Projektsteuerung im Projektverlauf erkennen und dementsprechend handeln.

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

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Projekte steuern heißt flexibel auf Planänderungen reagieren

Erfolgsfaktor 1: Zeit, Kosten und Leistung managen

Erfolgsfaktor 2: Stakeholder managen

Erfolgsfaktor 3: Risiken managen

Erfolgsfaktor 4: Projektreporting

Ganz einfach sich selbst managen - effektiv und zielorientiert arbeiten

Effektiv und zielorientiert arbeiten
Wird es zeitlich manchmal knapp, Aufgaben bleiben unerledigt und Sie empfinden Stress? Dabei gibt es ganz einfache Arbeitstechniken, die Sie dabei unterstützen, sich in Ihrem Arbeitsalltag auf die wichtigsten Aufgaben zu fokussieren und zielorientiert zu Arbeiten. In unserem Seminar lernen Sie dazu die passenden Methoden kennen, erfahren, wie Sie Telefonate, Gespräche und Besprechungen effizient steuern und Stolpersteine überwinden. Für ein gezieltes und erfolgreiches Selbstmanagement!

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, die durch ein gutes Zeit- und Selbstmanagement ihren Arbeitsalltag gestalten wollen

IHR NUTZEN

- Sie analysieren Ihren Umgang mit der Zeit und finden individuelle Lösungsansätze für Ihr eigenes Arbeitsumfeld.
- Sie wissen, welche Bedeutung Motivation und die eigene Einstellung für das Selbstmanagement haben.
- Sie können Ihre Zeit optimal planen und nutzen, indem Sie effizient Arbeitstechniken einsetzen.
- Sie lernen technische Hilfe effektiv in Ihren Tagesablauf zu integrieren und bei der Verwaltung von Aufgaben, Terminen und E-Mails zu nutzen.
- Sie wissen, wie die Aufgabenplanung in MS Outlook in Verbindung mit den Funktionen des Kalender- und E-Mail-Moduls effizient integriert werden kann.

IHR REFERENT

Peter Gesser, GESSER.biz GmbH

Geschäftsführer, Sparkassenbetriebswirt, zertifizierter Verkaufstrainer sowie systemischer Business Coach mit langjährigen Vertriebs- und Trainingserfahrungen

HINWEIS(E)

Zur Seminarvorbereitung analysieren die Teilnehmer/-innen mit einer Aufgaben- und Kompetenzanalyse ihre Zeitverwendung und Störfaktoren ihrer betrieblichen Praxis. Dazu erhält jeder Teilnehmer ca. 4 Wochen vor dem Seminar einen Internetlink, der zu dem Analysetool führt. Die Auswertung der Analyse wird unmittelbar als PDF-Dokument per E-Mail zugesendet und ist eine erste Arbeitsgrundlage im Seminar.

Zur Seminarnachbereitung erhalten die Teilnehmer drei Bücher der Reihe 'Ganz einfach sich selbst managen' und einen Strategieplaner für das Zeit- und Selbstmanagement.

TERMIN(E)

19.11.2026 – 20.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

17.03.2027 – 18.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

18.10.2027 – 19.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

Programm/Inhalt

Situationsanalyse: Was sind meine Zeit- und Energieräuber?

Prinzipien und Ansätze eines modernen Selbstmanagements

- Welche Bedeutung haben Einstellung, Werte und Motivation für mein Selbstmanagement?
- Welche Rolle haben Ziele für meine Motivation?
- Klassische Zeitmanagementregel: Alter Hut oder aktuell umsetzbar?

Ganz einfach ... Ziele erreichen

- Grundlagen der Aufgabenplanung
- Aufgabenplanung unter MS Outlook effizient nutzen
- Land in Sicht: Prioritäten einfach setzen
- Integration von Aufgaben in die Terminplanung und Kalenderführung
- Wege zu einer Work-Life-Balance

Ganz einfach ... Technik effizient einsetzen

- E-Mail und Papier zeitsparend managen
- Telefonate und Telefonkonferenzen effektiv führen
- Erste Effizienzregel für Videobesprechungen
- Kontaktmanagement und soziale Netzwerke nutzen
- Kreativitätstools und Effizienz
- Outlook zielorientiert und effektiv nutzen

Ganz einfach ... mich und mein Team managen

- Stolpersteine in den täglichen Arbeitsabläufen und Lösungen für den „inneren Schweinehund“
- Besprechungen und Zweiergespräche effizient vorbereiten
- Effektiv als Delegationsempfänger/-in oder Delegierende/-r - MS Outlook als Hilfe einsetzen
- In und mit Teams effizienter agieren
- Mein Verhalten und die Auswirkungen auf mein Selbstmanagement - Das PERSOLOG-Profil als Klärungshilfe

Hilfe zur Praxisumsetzung

- Überarbeitung/Vervollständigung des Maßnahmen-/Transferplans
- Vereinbarungen zur Umsetzung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Mit weniger Perfektionismus mehr erreichen

Gesunden Ehrgeiz entwickeln
Viele Menschen neigen zur Perfektion. Perfektionisten/-innen sind gut organisiert, setzen hohe Maßstäbe und haben einen analytischen Blick für Fehler. Allerdings stehen sie sich mit ihren Ansprüchen oft selbst im Weg. Immer perfekt sein und volle Leistung bringen schließt sich aus. „Mut zur Lücke“ fällt schwer. Wer bereit ist, aus kleinen Fehlern zu lernen, ist leichter erfolgreich. In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie perfektionistische Zeitfresser durch klare Prioritäten ersetzen und entwickeln sinnvolle Strategien, um den vorhandenen Perfektionismus zielgerichtet einzusetzen.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte, die das richtige Maß finden möchten, zwischen gesundem Ehrgeiz und kräftezehrendem Perfektionismus

IHR NUTZEN

- Sie geben Ihr Bestes, ohne sich unter Druck zu setzen.
- Sie verzichten auf übertriebene Fehlervermeidung und geben Schuldgefühlen keine Chance mehr.
- Sie stellen realistische Ansprüche und gehen achtsam mit sich und anderen um.

IHR REFERENT

Marcus Stobbe

Diplom-Psychologe, Trainer und Coach

1999 - 2012 Deutsche Bank: Ausbildung der Vertriebs-Coaches in Lösungsorientiertem Coaching
2015 - jetzt. Commerzbank: Stärkung der Vertriebskraft (für zeb; Trainingpreis DGVT in Gold), Trainings: Der Charisma-Effekt, Überzeugen mit Persönlichkeit, Präsentationstraining, Verhandeln Basis und Vertiefung
2015 - jetzt. Sparkasse Bremen AG: Talententwicklungsprogramme planen und durchführen; Teamentwicklungen und FK--Coaching; LIFO-Stärkenmanagement-Workshops, MA-Coaching near and on the job; Training: Moderation
1992 Diplom-Psychologe Schwerpunkt Personalentwicklung / Wirtschafts- und Sportpsychologie

TERMIN(E)

01.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

Perfektion - ein unerfüllbarer Anspruch?

- Folgen von Perfektionismus
- Schwarz-Weiß-Denken durchbrechen
- Sich selbst annehmen und Schwächen akzeptieren

In Chancen denken

- Klare Prioritäten setzen
- Vereinfachen und den Überblick behalten

Ziele entspannt erreichen

- Wege aus der Anstrengungsfalle finden
- Fehler als Lernchance begreifen
- Eine positive Fehlerkultur entwickeln

Gelassenheit im Alltag und Beruf fördern

- Körperliche und psychische Anspannung abbauen
- Positive Erlebnisse und Erfolge bewusst verstärken
- Der Spirale aus Leistung und Überforderung entkommen
- Zufriedenheit und innere Ruhe genießen

BrainTrain - Hirngerechtes Arbeiten spart Zeit und schont die Nerven

Viel Arbeit und Druck und trotzdem im richtigen Moment alle wichtigen Informationen, Zahlen, Daten, Fakten, Gedächtnisinhalte und Namen parat haben - wie das geht? Erfahren Sie in diesem Seminar, wie unglaublich gut Ihr Gedächtnis ist, wenn Sie die richtigen Techniken anwenden. Wissen und Informationen sind keine Eintagsfliegen mehr, sondern können mit spürbarer Sicherheit ins Langzeitgedächtnis gebracht werden. Ihr Alter und Menge der Informationen spielen dann keine Rolle mehr.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die ihre mentale Leistungsfähigkeit aktiv erhalten oder weiter verbessern möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, effziente und schnelle Methoden anzuwenden, mit denen Sie jederzeit jede Art von Informationen optimal verarbeiten können.
- Sie behalten alles im Griff, auch ohne (digitale) Notizzettel und sparen Energieressourcen.
- Sie erleben, wie Sie der Zeitablauf, der das Haupthindernis beim Merken ist, sich auflöst und Ihre Merkgrenzen völlig offen sind.

IHRE REFERENTIN

Gabriele A. Forster Langjährige Trainerin mit Kernkompetenz im Bereich gehirngerechte Arbeitstechniken sowie Glück und Lebenszufriedenheit im Beruf

HINWEIS(E)

Sie können gerne eigenes Material mitbringen, um die Techniken praxisnah im Seminar anzuwenden.

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie findet in Hannover statt. Bitte melden Sie direkt über deren Buchungsportal (Webcode SM2727) online an. Zur Anmeldung: https://portal.svn.de

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)

siehe Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Lernen lernen: Weiterbildungschancen erkennen und nutzen (E-Learning)

Man lernt nie aus – gerade heute, da die Arbeitswelt von Digitalisierung und Unsicherheit geprägt ist. Glücklicherweise können wir alle heute mehr für unsere Weiterbildung tun als je zuvor. Dieses E-Learning führt in das Konzept des lebenslangen Lernens ein, erklärt Future Skills, gibt Tipps zur Ermittlung des eigenen Lernbedarfs und unterstützt dabei, das eigene Lernen in den Arbeitsalltag zu integrieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte aller Bereiche, die ihr Wissen und ihre Kompetenzen erweitern und aktuell halten wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Bedeutung lebenslangen Lernens und können eigene Weiterbildungen darauf abstimmen.
- Sie können den eigenen Lern- und Weiterbildungsbedarf ermitteln.
- Sie kennen verschiedene Arten des Lernens und können sie je nach Bedarf in Anspruch nehmen.

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

1,25 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Man lernt nie aus

Was soll ich lernen?

Wie lerne ich am besten?

Gemeinsam lernen, gemeinsam wachsen

Lerncoach - Lernerfolge im Alltag ermöglichen (E-Learning)

Weiterbildung lohnt sich vor allem dann, wenn das Gelernte auch im Alltag genutzt wird. Genau da setzt Lerncoaching an. Dieses E-Learning zeigt, wie Lernprozesse im Arbeitsalltag unterstützt werden und wie man anderen hilft, Hindernisse bei der Umsetzung zu überwinden und so nachhaltige Veränderungen zu ermöglichen.

ZIELGRUPPE

Menschen mit Verantwortung in der Personalentwicklung, Führungskräfte, die ihre Mitarbeitenden mit Lerncoaching im Arbeitsalltag fördern wollen und Teammitglieder, die als Lerncoach andere beim selbstgesteuerten Lernen unterstützen möchten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Lerncoaching in den Arbeitsalltag integrieren.
- Sie sind in der Lage bei Rückschlägen gezielt Lernchancen aufzuzeigen.
- Sie kennen Möglichkeiten, selbstgesteuertes Lernen zu fördern.

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

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie integriere ich Lerncoaching in den Arbeitsalltag?

Den Transferprozess nachhaltig gestalten

Mitarbeitende dabei unterstützen, das Gelernte sicher im Arbeitsalltag zu verankern

Wie unterstütze ich bei Rückschlägen?

Vertrauensvolle Atmosphäre schaffen

Fehlerkultur leben

Achtsamkeit vermitteln

Wie kann ich selbstgesteuertes Lernen fördern?

Selbstwirksamkeit entwickeln

Motivation aufbauen

Lernen meets Neurowissenschaften - gehirngerecht lernen (E-Learning)

Wer sein Gehirn versteht, kann besser lernen. Das Gehirn ist wie eine komplexe Maschine, die ohne Bedienungsanleitung geliefert wird. Zu verstehen, wie die verschiedenen Bereiche des Gehirns das eigene Denken und Handeln beeinflussen, macht es leichter, sie gezielt zu steuern und effektiver zu lernen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die im Arbeitsalltag mithilfe neurowissenschaftlicher Erkenntnisse schneller und effektiver lernen wollen

IHR NUTZEN

- Sie verstehen, wie das Gehirn beim Lernen funktioniert.
- Sie wissen, wie Sie Ihr Gehirn optimal fürs Lernen nutzen können.
- Sie kennen typische Stolperfallen und können ihnen so aus dem Weg gehen.
- Sie wissen, wie Sie langfristig erfolgreich lernen können.

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

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was passiert in meinem Kopf während ich lerne?

Wie beeinflusst mein Arbeitsumfeld mein Lernen?

Wie lerne ich aktiv bei der Arbeit?

Wie stelle ich mein Gehirn langfristig auf Lernerfolg ein?

Digitale Fake-Inhalte erkennen (E-Learning)

Gefakte Inhalte lauern überall im Netz und sind oft gar nicht so leicht als solche zu erkennen. Dieses E-Learning zeigt, wie digitale Fake-Inhalte entlarvt werden können und wie man mit ihnen umgeht. Dazu zeigt es verschiedene Arbeitstechniken auf und zeigt, warum eine kritische Gesellschaft so wichtig ist.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende, Führungskräfte und Auszubildende, die mit digitalen Fake-Inhalten angemessen und kompetent umgehen wollen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, warum kritisches Hinterfragen wichtig ist.
- Sie können digitale Fake-Inhalte identifizieren.
- Sie sind in der Lage, Quellen zu überprüfen.
- Sie wissen, wie Sie zu einer informierten Gesellschaft beitragen.

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

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis für Sparkassen ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum ist kritisches Hinterfragen von Online-Inhalten wichtig?

Wie identifiziere ich Fake News und Desinformation?

Wie überprüfe ich Quellen?

Was ist meine Aufgabe im Kontext Desinformation?

ChatGPT-Grundlagen - Was Du jetzt wissen musst (E-Learning)

ChatGPT verstehen und richtig ausprobieren

Am 30. November 2022 wurde ChatGPT erstmals der Öffentlichkeit zugänglich gemacht – der Beginn einer kleinen Revolution. Denn dieser generierende Chatbot auf Basis künstlicher Intelligenz (KI) kann nicht nur flache Witze erzählen. Richtig eingesetzt kann er uns bei einer Vielzahl von Aufgaben unterstützen.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitenden und Führungskräfte, die ChatGPT ausprobieren und Möglichkeiten erkunden möchten, wie ChatGPT sie im Alltag unterstützen kann

IHR NUTZEN

In diesem E-Learning erfahren Sie:

- was die Möglichkeiten und Grenzen von ChatGPT sind,
- welche Vor- und Nachteile die künstliche Intelligenz im Vergleich zu Suchmaschinen bietet,
- wie man effektive Prompts formuliert und schnell qualitativ hochwertige Ergebnisse erzielt,
- bei welchen Aufgaben der Bot uns im Joballtag entlasten kann.

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

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das E-Learning gibt Antworten auf diese Fragen:

Wie kann mich ChatGPT unterstützen?

Was ist der Unterschied zwischen ChatGPT und Suchmaschinen?

Wie erziele ich bessere Ergebnisse in ChatGPT?

Wie kann ich ChatGPT für meine Arbeit in der Sparkasse nutzen?

Wie nutze ich ChatGPT im Vertrieb?

Digitale Informationsflut effizient meistern (E-Learning)

Mit konkreten Methoden und Strategien die digitale Informationsflut nachhaltig und effizient meistern

Wie können die tägliche Informationsflut durch digitale Medien strukturieren, reduzieren und so Ihr persönliches Informationsmanagement verbessern? Lernen Sie hier, wie Sie – anstatt in der Flut aus Mails zu verschwinden – Ordnung in Ihr Postfach bringen. Und schärfen Sie Ihren Blick für Ihren persönlichen Umgang mit digitalen Kommunikations- und Informationsmitteln – ein wichtiger Pfeiler für ein ausgeglichenes und gesundes (Arbeits-)Leben.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitenden und Führungskräfte, die trotz Informationsflut effizient arbeiten und den Überblick behalten wollen

IHR NUTZEN

- Sie durchschauen, welche unerwünschten Folgen die digitale Informationsflut haben kann.
- Sie sind vertraut mit verschiedenen Strategien des persönlichen Informationsmanagements, um die digitale Informationsfülle künftig zu reduzieren.
- Sie arbeiten trotz Informationsflut effizient.
- Sie behalten den optimalen Überblick – mit den richtigen Werkzeugen und Tricks.
- Sie finden Ihre Balance für hochkonzentriertes Arbeiten und ausreichend Zeit für das Verwerten digitaler Informationen.

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

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Ursachen digitaler Informationsflut und ihre Folgen

Die Informationsflut erfolgreich kanalisieren

Ein Plädoyer für Monotasking

Ordnung im Postfach ist das halbe Arbeitsleben

Hin und wieder mal den Stecker ziehen

Motivation in turbulenten Zeiten (E-Learning)

Überwinde die Antriebslosigkeit

Pandemie, Krieg, Energiekrise und jetzt auch noch das Klima - es sind wirklich keine einfachen Zeiten! Kein Wunder, dass viele sich nur noch kraftlos von Wochenende zu Wochenende hangeln: Die Arbeit fällt schwer und die Freizeit verdirbt man sich mit dem Konsum schlechter Nachrichten. Dieses E-Learning ist all jenen gewidmet, die gerade in einem Motivationsloch stecken und Tipps und Strategien suchen, um daran etwas zu ändern.

ZIELGRUPPE

- Alle, die motivierter und fokussierter durch die Arbeitswoche kommen möchten

IHR NUTZEN

In diesem Training geht es darum, ...

- wie Sie wieder mehr Motivation für den Alltag finden.
- wie Sie trotz der vielen schlechten Nachrichten die Lebensfreude behalten bzw. zurückgewinnen.
- wie Sie schon mit kleinen Änderungen mehr Abwechslung und Erfüllung im Alltag erleben.

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

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das E-Learning ist als Programm für **eine Woche** von **Montag bis Freitag** konzipiert: In 5 Tagen gibt es in kurzen Lernsequenzen zahlreiche Tipps, wie es leichter fällt, auch in turbulenten Zeiten zuversichtlich und motiviert zu bleiben– beruflich wie privat. Die Gesamtlernzeit beträgt ca. 1 Stunde.

Da die Einheiten aufeinander aufbauen, starten Sie das Training am besten am Montag nehmen sich **jeden Morgen 10–12 Minuten** Zeit.

Montag: Ziele statt Aufgaben! Ziele für die neue Woche setzen und Gedanken sortieren .

Dienstag: Let that shit go! Der Tag des inneren Gleichgewichts

Mittwoch: Schluss mit Stillstand! Der Tag der Bewegung – körperlich wie gedanklich.

Donnerstag: Be more like Buddha! Heute geht es um innere Gelassenheit. Je mehr Chaos im Außen herrscht, desto wichtiger ist es, in die Ruhe zu kommen.

Freitag: Wir sorgen für einen runden Wochenabschluss und legen damit den Grundstein für einen guten Start in die neue Woche.

Power Week - Resilienz to go

Mehr denn je brauchen wir in der heutigen Zeit, Gestaltungswillen und eine gute Portion Motivation um engagiert, gesund und leistungsstark zu bleiben. Mit unserer Power-Week erhalten Sie eine Woche täglich neue Impulse, wie Sie motiviert, gut organisiert und energievoll durch turbulente Zeiten kommen. Stärken Sie jetzt Ihre Resilienz.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die motivierter und fokussierter durch die Arbeitswoche kommen möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage gelassen aber trotzdem konsequent auf die nicht zu vermeidenden Widrigkeiten des Lebens zu reagieren.
- Sie empfinden auch mehr positive Gefühle, wie z. B. Zuversicht, Zufriedenheit, Stolz oder Glück und weniger negative Gefühle, wie Stress, Angst oder Frustration.
- Sie wissen, mit welchen Übungen Sie wieder in Bewegung kommen und was wirklich hilft, um in die innere Ruhe zu finden.

IHRE REFERENTIN

Anette Heuer, Sparkassenakademie NRW

Trainerin und systemische Coachin mit umfangreichen Erfahrungen (Schwerpunkt Vertrieb und Trainerweiterbildung), Vertriebscoachin, Zertifizierte Trainerin für das persolog® Resilienzmodell, Expertin für Graphic Recording

TERMIN(E)

Die Webinare finden jeweils von 11:30 - 12:30 Uhr statt.

DAUER

7 Stunden
Lernzeit: 7 Stunden

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



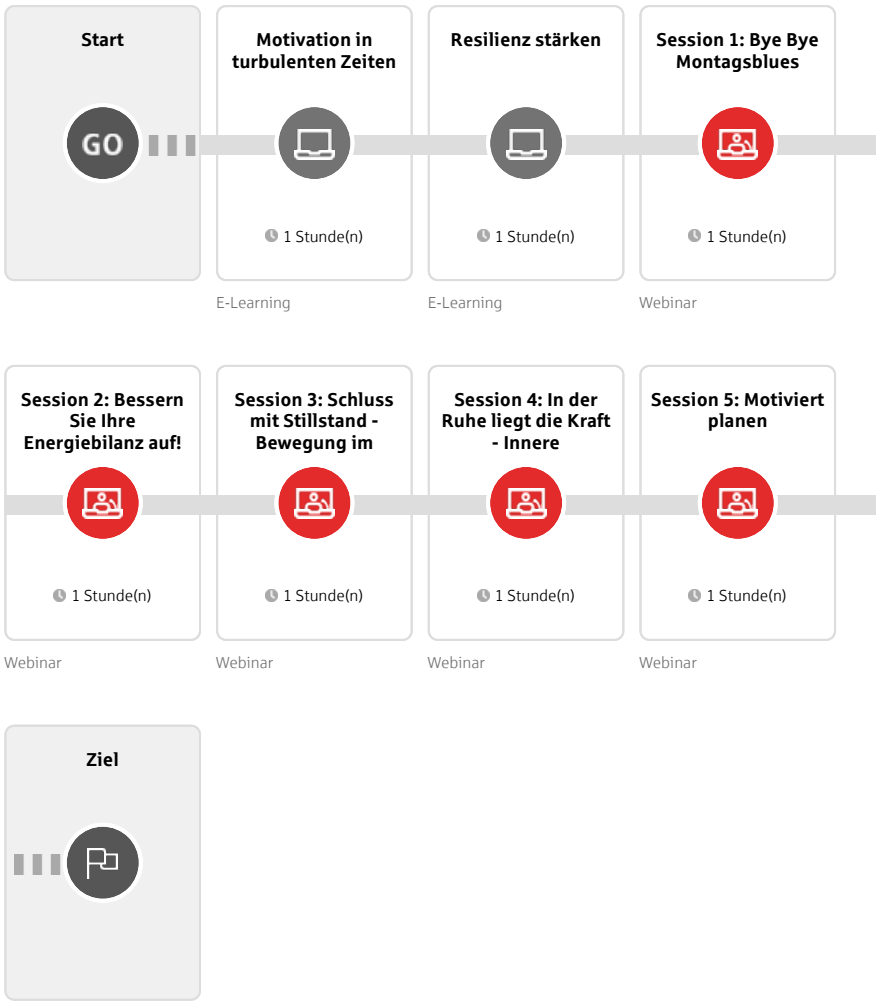
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Ihre Lernreise: Power Week - Resilienz to go



Programm/Inhalt

Vorbereitung: Motivation in turbulenten Zeiten (E-Learning) und Resilienz stärken (E-Learning)

Session 1: Bye Bye Montagsblues (Webinar)

- Klar und effizient: Meine Tagesstruktur
- Prioritäten # Wichtig oder dringend – womit fange ich an?
- Aufschieberitis vermeiden
- Ziele finden und formulieren

Session 2: Bessern Sie Ihre Energiebilanz auf! (Webinar)

- Let that shit go: Kopf über Wasser halten trotz negativer Nachrichten
- Gut informiert sein und dabei psychisch gesund bleiben
- Äußere Umstände managen
- Energieräuber reduzieren

Session 3: Schluss mit Stillstand – Bewegung im Homeoffice (Webinar)

- Stress lass nach: Healthy Moves
- Stressbewältigungsstrategien
- Keep it simple – Miniübungen für den Arbeitsalltag
- Aktive Bewegungspausen: mental und körperlich fit bleiben

Session 4: In der Ruhe liegt die Kraft: Innere Gelassenheit finden (Webinar)

- Be more like a Budda – Entwickle dein persönliches Meditationsprogramm
- Rituale sind sichere Anker
- Stelle das Gedankenkarussell ab
- Resilienz ist das Geheimnis starker Menschen

Session 5: Motiviert planen (Webinar)

- Schönes Wochenende? Runder Wochenabschluss und Grundstein für einen guten Start in die neue Woche
- Wie funktioniert eigentlich Erholung?
- Wie finde ich mein Haltungsziel?
- Wie starte ich mit einer guten Haltung in die neue Woche

Burnout besser verstehen und bewältigen (E-Learning)

Burnout erkennen, besser verstehen und zu einer Verbesserung der Situation beitragen

Das emotionale und physische Erschöpfungssyndrom Burnout kann aus einer zu starken Belastung resultieren. Erfahren Sie, was der Begriff „Burnout“ bedeutet und wie es zu einem Burnout kommen kann. Welche Faktoren tragen maßgeblich zu dieser Erkrankung bei? Welche drei Phasen des Burnouts gibt es? Was können Sie tun, um auch bei größeren Belastungen gesund zu bleiben? Und was ist zu tun, wenn es tatsächlich zu einem Burnout gekommen ist?

ZIELGRUPPE

- Mitarbeitende und Führungskräfte, die sich für das Thema Burnout interessieren und mehr darüber erfahren möchten
- Mitarbeitende und Führungskräfte, die den Eindruck haben, dass jemand aus ihrem Umfeld an Burnout erkrankt ist, und wissen möchten, wie sie handeln können

IHR NUTZEN

- Sie können den Begriff „Burnout“ richtig einordnen.
- Sie können zwischen den drei Phasen der Burnout-Entstehung differenzieren.
- Sie kennen Risikofaktoren für Burnout.
- Sie kennen vorbeugende Maßnahmen gegen Burnout.
- Sie können bei manifesten Burnout-Symptomen richtig handeln.

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

1,25 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Erschöpft und ausgebrannt

Die Entwicklung von Burnout

Risikofaktoren für Burnout

Dem Burnout vorbeugen

Burnout - und jetzt?

Gesünder leben (E-Learning)

Ausreden einen Riegel vorschieben und eine gesunden Lebensstil verwirklichen
Möchten Sie einen gesünderen Lebensstil führen, aber wissen nicht, wo Sie anfangen sollen? Mit "Gesünder leben" machen Sie einen Neustart und erhalten Wissen und Werkzeuge, um Ihre Gesundheit und Ihr Wohlbefinden zu verbessern.

ZIELGRUPPE

Alle, die nachhaltig einen gesünderen Lebensstil verwirklichen wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen einer gesunden Lebensweise.
- Sie wissen, wie Sie Veränderungen angehen und Ihren Lebensstil weiter verbessern können.
- Sie lernen, wie Sie eine ausgewogene und gesunde Ernährung umsetzen können.
- Sie erhalten praktische Tipps und Tricks, um Ihren Alltag gesünder zu gestalten.

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

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum wir uns mit Ausreden rausreden.

"Bevor ich anfangen kann, muss ich planen."

"Ich bin überhaupt nicht fit."

"Ich kann weder kochen, noch habe ich Zeit dafür."

"Man wird mich auslachen."

"Ich habe Angst, im Training in der Gruppe nicht mitzuhalten."

Auf die Plätze, fertig, LOS!

Stressmanagement - Stress erfolgreich und gelassen meistern (E-Learning)

Stress ist ein natürlicher Bestandteil unseres Lebens. Zu viel davon kann allerdings schwerwiegende Folgen haben. In diesem E-Learning erfahren Sie, wie Sie Stress erkennen, besser verstehen und durch gezielte Techniken und Methoden erfolgreich managen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die ihr Stressmanagement verbessern und etwas für ihre Gesundheit tun wollen

IHR NUTZEN

- Sie können den Begriff Stress verstehen und einordnen.
- Sie verstehen den Zusammenhang zwischen Stressoren, Stressverstärkern und Stressreaktionen.
- Sie können Stress souverän und erfolgreich managen.
- Sie begegnen Stress im Alltag konstruktiv.

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

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Im Stress

Die Stressampel

Die Situation entstressen

Die eigenen Gedanken verändern

Einfach mal abschalten

Stress, lass nach

Superkraft Empathie (E-Learning)

Empathie ist eine Superkraft – empathische Menschen können leicht Verbindungen zu anderen aufbauen und haben ein Gespür für ihre Bedürfnisse. Doch genau das kann auch zur Herausforderung werden: Sie fühlen sich ausgelaugt, haben Schwierigkeiten, klare Grenzen zu setzen, und laufen Gefahr von anderen ausgenutzt zu werden. Dieses E-Learning zeigt, wie man mit Empathie Menschen erreicht und gleichzeitig die innere Balance bewahrt.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeitende, die Empathie als Ressource in täglichen Berufs- und Kundensituationen nutzen und gleichzeitig ihre innere Balance bewahren wollen

IHR NUTZEN

- Sie verstehen, warum Empathie eine Superkraft ist und wie sie Sie beruflich voranbringen kann.
- Sie wissen, wie Sie Empathie gezielt einsetzen können.
- Sie kennen Strategien, sich selbst effektiv abzugrenzen und so die eigenen Energieressourcen zu schonen.

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

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum ist Empathie eine Superkraft?

- **Formen der Empathie**
- **Vorteile von Empathie**

Wie nutze ich meine Empathie gezielt?

- **Beziehungen stärken**
- **Taktische Empathie in Verhandlungen**
- **Konfliktlösungen**

Wie setze ich effektiv Grenzen?

- **Selbstregulation**
- **Nein sagen**

just e-learn-Package Gesund leben und arbeiten (E-Learning)

Fünf E-Learnings in einem Paket mit denen Sie Ihren Arbeitsalltag gesund gestalten und Ihr Wohlbefinden steigern: digital, schnell und kompakt

Das just e-learn-Package "Gesund leben und arbeiten" bietet Ihnen die Möglichkeit, sich umfassend über Selbstorganisation, Gesundheit, Prävention, Stress, Resilienz, Motivation, Ernährung, Fitness und Burnout zu informieren und Ihren Alltag positiv zu gestalten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte die digital, schnell und kompakt ihre Kompetenz für gesünderes Leben und Arbeiten stärken wollen

IHR NUTZEN

Die wichtigsten aktuellen Themen im Bereich **"Gesund leben und arbeiten"** für Sie zusammengestellt.

- **#1 digital**:
  E-Learning-Module ganz einfach mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop nutzen. Zu beliebiger Zeit, an jedem Ort.
- **#2 schnell**:
  Neues Wissen schnell verbreiten, ohne Terminplanung. Einfach das just e-learn Package für Ihre Zielgruppe buchen und loslegen.
- **#3 kompakt**:
  Mit E-Learning-Modulen kompakte Lerneinheiten bieten und Impulse zu relevanten Fragen setzen.

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

5 Stunden

PREIS

75,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Fünf E-Learning-Module aus den Themenbereichen "Gesund leben und arbeiten"

1. **58.251 Motivation in turbulenten Zeiten**
2. **58.433 Resilienz stärken**
3. **58.254 Burnout besser verstehen und bewältigen**
4. **58.255 Gesünder leben**
5. **58.249 Digitale Informationsflut effizient meistern**

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

LinkedIn für Sparkassenmitarbeitende - effektive Nutzung und Netzwerkaufbau

LinkedIn als effektives Tool zur Karriereentwicklung

Tauchen Sie ein in die Welt von LinkedIn und entdecken Sie, wie Sie Ihre berufliche Präsenz effektiv gestalten können! Unser E-Learning "LinkedIn für Sparkassenmitarbeitende" bietet Ihnen einen umfassenden Einblick in die Möglichkeiten dieses Netzwerks.

ZIELGRUPPE

Sparkassenmitarbeitende, die ihr berufliches Netzwerk ausbauen möchten und LinkedIn als effektives Tool zur Karriereentwicklung nutzen wollen.

IHR NUTZEN

- Sie optimieren Ihre berufliche Präsenz auf LinkedIn.
- Sie erweitern Ihr professionelles Netzwerk gezielt.
- Sie gestalten Ihr Profil und teilen relevante Inhalte effektiv.
- Sie erhöhen Ihre Sichtbarkeit und Reichweite auf LinkedIn.

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

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sie lernen LinkedIn kennen.

Sie bekommen Tipps, wie Sie Ihr eigenes Profil erstellen.

Sie erfahren, wie Sie Ihr Netzwerk aufbauen.

Sie lernen, wie man Inhalte professionell erstellt und teilt.

Sie bekommen Ideen für die inhaltliche Gestaltung Ihrer Posts.

Sie erfahren mehr zu LinkedIn-Gruppen.

Sie erhalten Experten-Tipps.

Resilienz stärken (E-Learning)

Das Geheimnis der wirklich Erfolgreichen

Warum sind manche Menschen so viel belastbarer als andere? Fast scheint es, als würde der ganze Stress einfach an ihnen abprallen. In diesem E-Learning lüftet der renommierte Resilienz-Coach Denis Mourlane das Geheimnis. Erfahren Sie, was Resilienz ist und welche wertvollen Strategien Sie nutzen können, um mit herausfordernden und unvorhersehbaren Momenten bestens zurechtzukommen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die den stetig komplexeren Anforderungen im Beruf und Privatleben mit mehr Gelassenheit begegnen möchten

IHR NUTZEN

- Sie erfahren was genau Resilienz ist und wie resilient Sie wirklich sind.
- Sie wissen, mit welchen Strategien Sie Ihre Resilienz weiterentwickeln und erhalten können.
- Sie kennen Ihre inneren Stärken, die Ihnen durch schwierige Zeiten helfen.

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

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Basics: Resilienz verstehen

- Selbstcheck: Wie resilient sind Sie wirklich?
- Warum ist Resilienz eigentlich so wichtig?
- Welche 7 inneren Stärken besitzen resiliente Menschen?

Grundlegende Strategien: Resilienz ausbauen

- Strategie 1: Achtsamkeit – 3 simple Übungen
- Strategie 2: Psychologische Grundbedürfnisse ernst nehmen

Für Fortgeschrittene: Situationsspezifische Resilienzstrategien

- Strategie 3: Bewusster Umgang mit Ihren Gedanken
- Strategie 4: Love it, change it or leave it
- Strategie 5: Akzeptanz
- Zu guter Letzt: Tipps für mehr Resilienz im (Arbeits-)Alltag

Erfolgreich arbeiten im Homeoffice (E-Learning)

Immer mehr Menschen arbeiten ganz oder teilweise im Homeoffice. Das bringt viele Vorteile mit sich, wie die bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie, oder den Wegfall des Arbeitsweges. Gleichzeitig stehen Mitarbeitende im Homeoffice auch vor großen Herausforderungen: viele der sonst vorgegebenen Strukturen fallen weg, genauso wie die unkomplizierten Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen. Die Eigenverantwortung steigt – Menschen im Homeoffice sind aufgefordert, die eigene Arbeitszeit zu strukturieren, den Arbeitsplatz zu gestalten, Ablenkungen zu vermeiden und sich selbst zu motivieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende, die ganz oder teilweise im Homeoffice arbeiten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Ablenkungen vermeiden und sich selbst motivieren.
- Sie kennen die größten Herausforderungen im Homeoffice und können sie bewältigen.
- Sie wissen, wie Sie die Zeit im Homeoffice effektiv nutzen.
- Sie können Ihren Arbeitsplatz im Homeoffice richtig gestalten.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

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

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Alles ganz easy?

Und die Zeit verfliegt

Wie man sich bettet ...

Bitte nicht stören!

Tschakka!

Mentale Fitness - turbulenten Zeiten gelassener begegnen

Die Umstände lassen sich häufig nicht ändern - aber unser Umgang damit. Ein starkes Mindset ist der Schlüssel, um die Herausforderungen des Berufs- und Privatlebens souverän zu meistern. Lernen Sie, Ihre Einstellung und Reaktionen gezielt zu steuern - für mehr Gelassenheit und Resilienz.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus allen Bereichen

IHR NUTZEN

- Sie kennen wissenschaftlich fundierte Methoden aus der Resilienzforschung, Neurologie und positiver Psychologie, die sich als "Mental-Hacks" mühelos in den Alltag integrieren lassen.
- Sie können Ihre Selbstwahrnehmung und Selbstfürsorge gezielt verbessern, um mehr Gelassenheit im Berufs- und Privatleben zu erreichen.
- Sie sind in der Lage, durch einen bewussten Umgang mit Gedanken und Handlungen, stressige Situationen im Sparkassenalltag mit mehr Gelassenheit und Stärke zu bewältigen.

IHR REFERENT

Gerald Reindl, Sparkasse Krefeld

Diplom-Psychologe und Personalleiter bei der Sparkasse Krefeld mit langjährigen Erfahrungen als Führungskraft, Berater, Trainer und agiler Coach.

TERMIN(E)

11.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

Stresskompetenz verbessern

- Instrumentelle, mentale und regenerative Stresskompetenz
- Strategien zur Stressbewältigung
- Techniken zur Erhöhung der Belastbarkeit

Selbstwahrnehmung stärken

- Meine Energiebilanz
- Selbstfürsorge stärken
- Innehalten und Achtsamkeit

Selbstwirksamkeit erhöhen

- Resilienter Informationsumgang
- Superpower Fokussieren
- Circle of control - mein Einflussbereich
- Soziale Bindungen

58 SELBSTMANAGEMENT

Persönliche Entwicklung

E-learnings ohne Anzeige

Wie wirke ich auf andere? - Wirkung, Wahrnehmung und Weiterentwicklung

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance

Im Berufsleben hat ein positiver erster Eindruck weitreichende Konsequenzen und bestimmt zu einem großen Teil, wie Sie ankommen. Wissen Sie, wie Sie wahrgenommen werden? Die Frage nach der eigenen Wirkung gehört zu den wichtigsten Fragen der eigenen Persönlichkeitsentwicklung. Zu verstehen, wie Sie wahrgenommen werden, erfordert ein offenes und ehrliches Feedback von anderen. In diesem Seminar erhalten Sie dieses Feedback.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus allen Bereichen

IHR NUTZEN

- Sie kennen Ihre Wirkung auf andere und gleichen Ihr Selbst- und Fremdbild ab.
- Sie wissen, wie Sie einen überzeugenden Eindruck erreichen können.
- Sie können Ihre Stärken stärken und Schwächen schwächen, um das "eigene Ideal" zu erreichen.

IHRE REFERENTIN

Christine Carus

Persönlichkeitscoach, Mentaltrainerin und Expertin für Gedankenhygiene

TERMIN(E)

19.11.2026 – 20.11.2026 | Sparkassenakademie NRW (ausgebucht)

19.04.2027 – 20.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

23.09.2027 – 24.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

Programm/Inhalt

Der erste Eindruck

- Wie erkenne ich, welchen ersten Eindruck ich hinterlasse?
- Den positiven ersten Eindruck bewusst und strategisch prägen
- Einen schlechten ersten Eindruck korrigieren
- Wie kann ich meine Wirkung in unterschiedlichen Situationen anpassen?

Menschliche "Werkzeuge" zur Steigerung des emotionalen Gesamteindrucks

- Stimme, Rhetorik und Körpersprache
- Verbale und nonverbale Transaktionen harmonisieren
- Tipps zur "Dramaturgie" und "Inszenierung"

Der Abgleich zwischen Selbst- und Fremdbild

- Wege zum analytischen Selbst- und Fremdbild
- Wie kann ich mein Selbstbild dem Fremdbild angleichen?
- Auswirkungen eines ausgeglichenes Selbst- und Fremdbilds auf die Persönlichkeit

Das "eigene Ideal" erreichen

- Was ist mein Wunschbild?
- Die Motivation zur Umsetzung
- Der Zusammenhang zwischen Wunschbild und Charisma

Stärken stärken - Schwächen schwächen

- Die eigenen Stärken und Schwächen erkennen und ausbauen bzw. abbauen
- Mit den eigenen Stärken und Schwächen leben

Neues bzw. alternatives Verhalten einüben und intensivieren

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Stärken erkennen und gezielt einsetzen (E-Learning)

Eigene Talente zielorientiert einsetzen

Wo liegen Ihre Stärken und wie können Sie diese im Beruf besser nutzen? Finden Sie heraus, in welchem Umfang Sie Ihre Stärken bereits in Ihrem Tagesgeschäft einsetzen und lernen Sie, sich Ziele zu setzen, um Ihr Potenzial stärker zu nutzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die ihre Stärken und Potenziale im Beruf besser nutzen wollen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wo die eigenen Stärken liegen.
- Sie erkennen ungenutzte Potenziale und wie sie diese sinnvoll nutzen.
- Sie können Ihre Ziele konkret und motivierend formulieren.
- Hindernissen begegnen Sie souverän.

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

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Relevanz der eigenen Stärken für Leistung und Zufriedenheit

Anleitung für die Suche nach den eigenen Stärken und ungenutzten Potenzialen

SMART-Methode und Mottoziele zur Zielformulierung

Tipps für den Umgang mit Hindernissen

just e-learn-Package Persönliche Entwicklung

Neues Wissen für die persönliche Entwicklung: digital, schnell und kompakt

Profitieren Sie gleich von einem ganzen Package mit fünf hochwertigen E-Learnings aus dem Bereich "**Persönliche Entwicklung"**, die zu jeder Zeit, an jedem Ort und im eigenen Lerntempo bearbeitet werden können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte die digital, schnell und kompakt ihre persönliche Entwicklung stärken wollen

IHR NUTZEN

Die wichtigsten aktuellen Themen im Bereich "Persönliche Entwicklung" für Sie zusammengestellt.

- **#1 digital**:
  E-Learning-Module ganz einfach mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop nutzen. Zu beliebiger Zeit, an jedem Ort.
- **#2 schnell**:
  Neues Wissen schnell verbreiten, ohne Terminplanung. Einfach das just e-learn Package für Ihre Zielgruppe buchen und loslegen.
- **#3 kompakt**:
  Mit E-Learning-Modulen kompakte Lerneinheiten bieten und Impulse zu relevanten Fragen setzen.

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

5 Stunden

PREIS

75,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Fünf E-Learning-Module aus dem Themenbereich "Persönliche Entwicklung":

1. Erfolgreich arbeiten im Homeoffice
2. Zeitmanagement
3. Professionell auftreten in Videokonferenzen
4. Selbstmarketing: wirkungsvoll überzeugen
5. Stärken erkennen und gezielt einsetzen

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

Unconscious Bias - Vorurteile und Stereotypen erkennen und reduzieren (E-Learning)

Warum wir Menschen in "Schubladen" kategorisieren und wie wir reflektiert damit umgehen

Menschen tendieren dazu, ihre Mitmenschen in ein vorgefertigtes Kategoriensystem einzuordnen und anhand dessen zu bewerten – doch warum ist das so? Lernen Sie die Ursachen von unbewussten kognitiven Verzerrungen und anderen unbewussten Denkmustern kennen und erhalten Sie hilfreiche Tipps, wie Sie in Ihrem beruflichen Alltag reflektiert mit ihnen umgehen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die unbewussten Denkmustern über andere auf die Spur kommen und Offenheit in der Zusammenarbeit mit anderen fördern wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Bedeutung des Begriffs „Unconscious Bias“ und die Auswirkungen dieses Phänomens.
- Sie begreifen Unconscious Bias als „Shortcut“ und Bestandteil menschlicher Überlebensstrategie.
- Sie kennen die häufigsten und wichtigsten Mechanismen, die Unconscious Bias zugrunde liegen.
- Sie kennen Strategien gegen Unconscious Bias kennen und können sie im beruflichen Alltag anwenden.

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

1,25 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Unconscious Bias - was ist das eigentlich?

So entstehen unsere Schubladen

Die vielen Gesichter von Unconscious Bias

Mit unbewussten Denkmustern bewusst umgehen

Inklusive Workbook als Alltagsbegleiter und Transferunterstützung.

Nachhaltig lernen mit E-Learning (E-Learning)

Clever online lernen

Haben Sie schon einmal ein E-Learning absolviert und sich danach gefragt: „Was hat mir das jetzt eigentlich gebracht?“ Oder starten Sie ganz frisch in die E-Learning-Welt und fragen sich, was Sie erwartet und wo Sie anfangen sollen? In diesem E-Learning erfahren Sie, was E-Learning ist und warum es Sie beruflich weiterbringt. Außerdem erhalten Sie Tipps, wie Sie effektiv mit E-Learning lernen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die mit Freude und Wirksamkeit E-Learnings für ihre Weiterbildung nutzen wollen

IHR NUTZEN

In diesem E-Learning erfahren Sie:

- warum E-Learning Sie im Job voranbringt,
- wie Sie nachhaltig mit E-Learning lernen,
- wie Sie Ablenkungen beim Online-Lernen vermeiden und
- welche Lernstrategien Sie nutzen können.

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

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was genau ist E-Learning?

Was sind die Voraussetzungen, um erfolgreich online zu lernen?

Wie gehe ich sicher mit der notwendigen Technik um?

Wie lerne ich effektiv und nachhaltig mit E-Learning?

Wie vermeide ich Ablenkungen?

Wie kann ich klassische Lerntechniken anwenden?

Wie kann ich beim E-Learning mit anderen zusammen lernen?

Resilienz in Veränderungsprozessen stärken

Entdecken Sie Ihre innere Stärke

Durch Resilienz können Menschen nicht nur Krisen besser bewältigen, sondern auch persönliches Wachstum und Weiterentwicklung erfahren. Resilienz ist keine angeborene Eigenschaft, sondern kann durch gezielte Strategien und Techniken entwickelt und gestärkt werden. Unser Resilienz-Seminar bietet Ihnen praxisnahe Techniken und wertvolle Strategien, um Stress abzubauen, mentale Flexibilität zu fördern und Ihre persönliche Widerstandskraft zu stärken.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende, Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie reflektieren Ihre beruflichen und privaten Stressfaktoren und entwickeln Lösungsstrategien in Veränderungsprozessen.
- Sie analysieren Ihre eigene Resilienzkompetenz, erkennen einschränkende Denkmuster und erarbeiten neue Perspektiven.
- Sie füllen Ihren Methodenkoffer für den Umgang mit Belastungssituationen und übertragen die Techniken in Ihren Arbeitsalltag.

IHRE REFERENTIN

Anette Heuer, Sparkassenakademie NRW

Trainerin und systemische Coachin mit umfangreichen Erfahrungen (Schwerpunkt Vertrieb und Trainerweiterbildung), Vertriebscoachin, Zertifizierte Trainerin für das persolog® Resilienzmodell, Expertin für Graphic Recording

TERMIN(E)

20.04.2027 – 25.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

E-Learning in der Zeit (01.04. - 30.09.2027)
Seminar (20.04. - 21.04.2027)
Transferphase (22.04. - 02.09.2027)
Webinar (03.09.2027)

DAUER

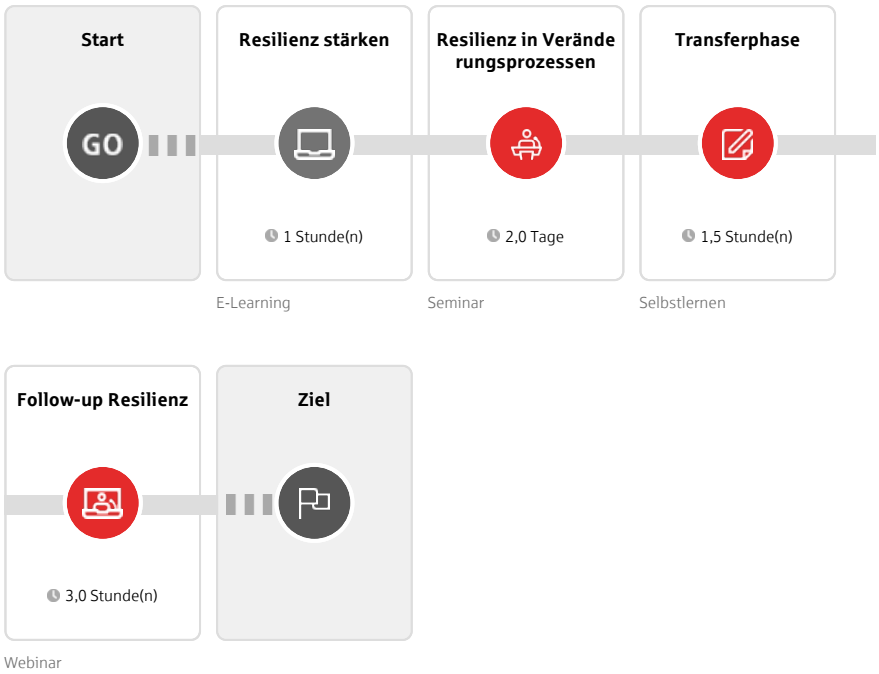
17,5 Stunden
Die Gesamt-Lernzeit von 17,5 Stunden umfasst:

- 1,5 Stunde Vorbereitungsauftrag
- 2 Tage Präsenzseminar
- 1 Stunde Nachbereitungsauftrag
- 3 Stunden Follow-up-Webinar

PREIS

895,00 €

Ihre Lernreise: Resilienz in Veränderungsprozessen stärken



KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

1) Vorbereitung Resilienz stärken - E-Learning (1,5 Stunde)

2) Präsenztraining (2 Tage)

Innehalten und wahrnehmen

- Eigene Bedürfnisse erkennen
- Achtsamer mit sich selbst umgehen

Reflexion und Aktivierung

- Eigene Ressourcen und Potenziale nutzen
- Herausforderungen besser meistern

Selbsteinschätzung

- Resilienzprofil erstellen
- Individuelle Stärken und Entwicklungsbereiche klar erkennen

Veränderungsprozesse verstehen

- Ablauf von Veränderungen
- Veränderungen aktiv zum eigenen Vorteil nutzen

Achtsamkeit praktizieren

- Achtsamkeitsübungen in den Arbeitsalltag integrieren
- Präsenter und ausgeglichener sein
- Beruflichen Lebensweg reflektieren und Blick nach vorn
- Umgang mit Stress

3) Nachbereitungsauftrag (Lernzeit, 1 Stunden)

4) Follow-up (Webinar, 3 Stunden)

Erfolgsgeheimnis Lernkultur (E-Learning)

New Learning als Chance

Besser sein als der Wettbewerb? Attraktiv sein für junge Talente? Dazu braucht es dringend eine positive Lernkultur. Denn etwas Neues zu lernen, ist nicht immer einfach, sondern oftmals auch frustrierend, langweilig und manchmal sogar peinlich. Auch Digitalisierung und Innovationsdruck erfordern frisches Wissen, neue Fähigkeiten und Lust am Lernen.

ZIELGRUPPE

- Personalentwicklerinnen und Personalentwickler, die eine neue Lernkultur als wichtigen Erfolgsfaktor ihrer Sparkasse implementieren wollen
- Führungskräfte, die eine neue Lernkultur und die Lernkompetenzen ihrer Mitarbeitenden aktiv fördern wollen

IHR NUTZEN

In diesem E-Learning erfahren Sie:

- ... was eine Lernkultur ist und wie sie die Sparkasse voranbringt,
- ... wie eine Lernkultur Führungskräfte entlasten kann,
- ... wie Sie noch heute mit simplen Schritten die Lernkultur voranbringen

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

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist das Besondere an einer Lernkultur?

Was sind die Vorteile einer Lernkultur?

Wie sieht die Lernkultur aktuell aus?

Wie kann Lernkultur gefördert werden?

Wie können Lernkompetenzen von Mitarbeitenden gefördert werden?

Welche Lernformen sind hilfreich und wie können sie eingesetzt werden?

Wie kann eine erfolgreiche Lernkultur implementiert werden?

Selbstorganisiert lernen (E-Learning)

Lernen wird digitaler, flexibler und individueller

Damit haben Sie als Lernende die Chance, Ihren Lernprozess stärker selbst in die Hand zu nehmen. Dazu erhalten Sie in diesem E-Learning zahlreiche Tipps für erfolgreiches selbstorganisiertes Lernen. Sie lernen, wie Sie Ihren Lernbedarf erkennen und aus diesem Lernziele sowie Lerninhalte ableiten können. Darüber hinaus setzen Sie sich damit auseinander, wie Sie geeignete Lernquellen auswählen und lernförderliche Rahmenbedingungen schaffen können. Außerdem erfahren sie, wie Sie gemeinsam mit anderen produktiv lernen können und Ihren Lernprozess abschließend bewerten können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die mit Freude und Wirksamkeit das Potenzial des selbstorganisierten Lernens für sich nutzen wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wesentlichen Elemente eines Lernprozesses.
- Sie können den eigenen Lernbedarf herausfinden.
- Sie können smarte Lernziele formulieren und Lerninhalte ableiten.
- Sie können geeignete Lernquellen auswählen.
- Sie können Ihren eigenen Lernprozess bewerten.
- Sie können individuelle Rahmenbedingungen für das Lernen schaffen.

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

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das E-Learning enthält diese Kapitel:

Heute schon gelernt?

Was ist selbstorganisiertes Lernen?

Den eigenen Lernbedarf erkennen

Auch Lernziele können smart sein

Die passenden Lernquellen auswählen

Tipps für ideale Lernbedingungen

Fünf Prinzipien für erfolgreiches Lernen

Selbstorganisiert lernen = alleine lernen?

Den Lernprozess überprüfen und bewerten

Gute Fehlerkultur leben (E-Learning)

Fast die Hälfte aller deutschen Arbeitnehmer fürchtet negative Konsequenzen bei Misserfolg. Wen wundert es da, dass versucht wird, Fehler mit aller Macht zu vermeiden und im schlimmsten Fall sogar zu vertuschen. Doch wo Scheitern zum Tabu wird, ist kaum noch Raum für persönliche Entwicklung, Kreativität und Innovation. Wie Fehler nicht nur als Stolpersteine, sondern mehr als Chancen begriffen werden können, bringt dieses E-Learning näher.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die eine gute Fehlerkultur für sich und andere leben und fördern wollen

IHR NUTZEN

In diesem E-Learning erfahren Sie:

- wie Sie **konstruktiver** mit Fehlern umgehen– mit eigenen wie mit denen der anderen.
- wie Sie der Versuchung widerstehen, die **Schuld bei anderen zu suchen.**
- warum **schnell scheitern cleverer** ist.

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

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Welcher Fehlertyp bist Du?

Irrtum 1: "Ich mache nie Fehler!"

Irrtum 2: "Nicht mein Bier!"

Irrtum 3: "Das konnte ja keiner ahnen!"

Irrtum 4: "Wer A sagt, muss auch B sagen!"

Irrtum 5: "Der Müller war´s!"

Irrtum 6: "Das will genau geplant sein!"

6 Impulse für eine heitere Fehlerkultur

Das Wichtigste auf einen Blick

Lernstrategien: Methodenkoffer für selbstorganisiertes Lernen (E-Learning)

Wirkungsvolle Strategien für selbstorganisiertes Lernen im Berufsalltag

Mithilfe von Lernstrategien können Merk- und Lernprozesse zielführend gesteuert werden. Dieses E-Learning stellt eine Reihe an Lernstrategien vor, die auf lernpsychologischer Forschung basieren und ganz unterschiedlichen Lernzielen dienen – vom klassischen Auswendiglernen über das Vertiefen und Strukturieren von Wissen bis hin zur effizienten Nutzung von informativen Texten und eigenen Notizen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die ihr volles Lernpotenzial mit wirkungsvollen Methoden genießen wollen

IHR NUTZEN

In diesem E-Learning lernen Sie, wie Sie wirkungsvoll:

- Lerninhalte mit Mnemotechniken aufnehmen, sich einprägen und später sicher abrufen,
- Neues und bestehendes Wissen mit Elaborationsstrategien vertiefen,
- Wissen auf das Wesentliche reduzieren und strukturieren,
- Wissensvermittelnde Texte effizient lesen und bearbeiten und
- hilfreiche Notizen anfertigen.

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

1,25 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Merken und abrufen - die Tricks der Gedächtniskünstler

Vertiefen und verankern - stabile Wissensnetze knüpfen

Wissen strukturieren - das Chaos im Kopf beseitigen

Effizient lesen - Texte als Informationsquelle nutzen

Notizen machen - was kommt auf den Spickzettel

just e-learn-Package "Bereit für Neues Lernen" (E-Learning)

Sind Sie bereit für Neues Lernen? In einer sich rasant verändernden Arbeitswelt sind kontinuierliche Weiterbildung und Anpassungsfähigkeit unerlässlich. Das just e-learn-Package „Bereit für Neues Lernen“ bietet die Werkzeuge und Strategien, um Ihre Lernkultur zu transformieren und sich optimal auf die Herausforderungen der Digitalisierung und dynamischer Veränderungen vorzubereiten. Erleben Sie, wie positives Lernen nicht nur Ihre persönliche Entwicklung fördert, sondern auch positiven Einfluss auf die Zusammenarbeit im Team hat.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende, Führungskräfte und Personalentwickelnde, die sich digital, schnell und kompakt bereit machen wollen für Neues Lernen in einer modernen, dynamischen Arbeitswelt

IHR NUTZEN

Die wichtigsten aktuellen Themen im Bereich **"Bereit für Neues Lernen"** für Sie zusammengestellt.

- **#1 digital**:
  E-Learning-Module ganz einfach mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop nutzen. Zu beliebiger Zeit, an jedem Ort.
- **#2 schnell**:
  Neues Wissen schnell verbreiten, ohne Terminplanung. Einfach das just e-learn Package für Ihre Zielgruppe buchen und loslegen.
- **#3 kompakt**:
  Mit E-Learning-Modulen kompakte Lerneinheiten bieten und Impulse zu relevanten Fragen setzen.

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

75,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Package enthält 5 E-Learning-Module aus dem Themenbereich "Bereit für Neues Lernen"

1. **58.227 Lernstrategien: Methodenkoffer für selbstorganisiertes Lernen**
2. **58.231 Nachhaltig lernen mit E-Learning**
3. **58.232 Erfolgsgeheimnis Lernkultur**
4. **58.233 Selbstorganisiert lernen**
5. **58.234 Gute Fehlerkultur leben**

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

Mental Health: Achtsam handeln im Arbeitsalltag (E-Learning)

Psychische Erkrankungen von Erwerbstätigen sind häufig, verursachen viel Leid bei den Betroffenen und führen zu hohen wirtschaftlichen Verlusten. Dieses E-Learning zeigt Möglichkeiten auf, das Arbeitsleben so zu gestalten, dass das Risiko psychischer Probleme minimiert und gesund leben und arbeiten gefördert werden.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende, die ihre psychische Gesundheit im Berufsleben präventiv schützen wollen

IHR NUTZEN

- Sie verstehen ressourcenorientierte Gesundheitskonzepte.
- Sie kennen die Bedeutung von sozialen Netzwerken sowie Kollegen und Kolleginnen für die psychische Gesundheit.
- Sie verstehen das Konzept der Achtsamkeit und nutzen entsprechende Übungen.
- Sie kennen den eigenen Einfluss auf die psychische Gesundheit und können entsprechend handeln.

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

1,25 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Ein globales Problem: Risiken für psychische Erkrankungen

Stressoren und Ressourcen

Gemeinsam gesund

Achtsam bleiben

Veränderungen als Chance sehen (E-Learning)

Veränderungen gehören zum Leben, sei es im Beruf, im sozialen Umfeld oder durch kulturelle und politische Entwicklungen. Dieses E-Learning hilft, die verschiedenen Aspekte von Veränderungen zu verstehen. Außerdem enthält es praktische Tipps und Tools, um erfolgreich mit dem Wandel umzugehen und die persönliche Resilienz zu stärken.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte aller Bereiche, die erfolgreich mit Veränderungen umgehen und ihre Resilienz gegenüber Veränderungen stärken wollen.

IHR NUTZEN

- Sie verstehen, warum Veränderungen für die meisten von uns so schwierig sind.
- Sie wissen, wie Sie die Transformation leichter annehmen und als Chance nutzen können.
- Sie finden Möglichkeiten, wie Sie resilienter gegenüber dem Wandel werden.

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

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum sind Veränderungen schwierig?

Wie kann ich Veränderungen leichter annehmen?

Wie stärke ich meine Resilienz?



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