Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Fachseminare / Zertifikatsprogramme **3**

25.500 Schulungsprogramm: ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren 4

25.400 Schulungsprogramm "Dokumentäres Geschäft" 6

25.300 Grundseminar "Internationales Firmenkundengeschäft" 9

25.200 Qualifizierungsprogramm Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement (Deri-X-perte) 11

25.100 Fachseminar "Internationales Geschäft" 13

25 INTERNATIONALES GESCHÄFT

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Schulungsprogramm: ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren

ZIELGRUPPE

ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren in Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot, die Prozesse und Strukturen im internationalen Firmenkundengeschäft.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Annett Brune
- Kai Kuntz, S-International Südwest GmbH & Co. KG
- Yannick Veits, Sparkasse Heidelberg

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

5 Tage

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

1./2. Tag: Die Rolle der ALG Koordinatorin/des ALG-Koordinators leben

- Rollenverständnis
- Das Thema IG „ins Haus tragen“
- Networking mit den internen Bereichen und aktiv an der Schnittstelle „S-International“
- Rechtliche Aspekte und Dienstleister

3./4. Tag: Zwischen den Stühlen - Interessen wahrnehmen - Commitment entwickeln

- Rolle ALG-Koordinator/-in: „Hubschrauberblick“ auf meine Rolle und meinen Auftrag
- Praktische Impulse aus der kommunikativen Perspektive
- Ziel – Inhalte – Methoden: Klarheit in der Vorbereitung auf Kommunikationsanlässe gewinnen
- Wie setze ich „einen Rahmen“ in Bezug auf den Kommunikationsanlass?
- Wie steuere ich in Gesprächen?
- "Zwischen den Stühlen“ – herausfordernde Situationen angemessen lösen
- Möglichkeit zur Reflexion und Orientierung
- Transferauftrag

5. Tag

Webinar Erfahrungsaustausch: Besprechung Transferauftrag

Schulungsprogramm "Dokumentäres Geschäft"

ZIELGRUPPE

Sachbearbeiter/-innen der Marktfolge im internationalen Firmenkundengeschäft bei der S-International, Sparkassen oder Dienstleisterinnen und Dienstleistern, die eine Dokumentenprüfung vornehmen

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot, die Prozesse und Strukturen im internationalen Firmenkundengeschäft.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

4,5 Tage

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Dokumente im internationalen Geschäft

- Handels- und Zolldokumente
- Transportdokumente
- Versicherungsdokumente
- Sonstige Dokumente und Warenbegleitpapiere

Zahlungsbedingungen im internationalen Geschäft

Inkassogeschäft der Banken

- Definition
- Beteiligte
- Inkassoformen
- Rechtsverhältnisse zwischen den Beteiligten
- Schematische Darstellung einer Inkassoabwicklung
- Praxisfall
- Besonderheiten in der Abwicklung
- Änderungen von Inkassobedingungen
- Risiken für den Exporteur und den Importeur aus dem Inkasso * ERI 522, Revision 1995 9
- SWIFT

Garantien

- Anzahlungsgarantie
- Bietungsgarantie
- Gewährleistungsgarantie
- Kreditbesicherungsgarantie
- Vertragserfüllungsgarantie
- Zahlungsgarantie
- Zahlungs-Standby L/C MT 760
- Indirekte Garantie (Standard Rückhaftung für Beauftragung Helaba)

Dokumentenakkreditive

- Arten von Akkreditiven
- Risikomanagement im Akkreditiv (Sichtweise auf das Akkreditiv, Absatzfinanzierung)

Peergroupauftrag:

Fallstudie eines Kundengeschäfts mit Dokumentenakkreditiv vorbereiten

Webinar: Übungen und Fallstudien zu Akkreditiven und Garantien.

Grundseminar "Internationales Firmenkundengeschäft"

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte für das Auslandsgeschäft (BIG und ZWRM), (neue) Mitarbeiter/-innen in der Sachbearbeitung Auslandsgeschäft, ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren, die sich einen Überblick über die wichtigsten Geschäftsbereiche des Auslandsgeschäfts verschaffen wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot, die Prozesse und Strukturen im internationalen Firmenkundengeschäft.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Bodo Höfer, S-International BWS GmbH & Co. KG
- Nicola Kirchberg, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen
- Hans-Peter Löhri
- Simone Püschel, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen
- Jürgen Schad

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

4 Tage

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tag 1:

Grundlagen des kommerziellen Auslandsgeschäfts - Anknüpfungspunkte für Geschäfte, Risiken und Absicherungsmöglichkeiten im Außenwirtschaftsverkehr

Einführung in den Devisenhandel Schnittstellen

- Fremdwährungskredite
- DerixProgramme
- Fremdwährungsanlagen

Tag 2:

Auslandszahlungsverkehr

- Abwicklung des konventionellen Zahlungsverkehrs
- Unterschiede zwischen Inlands- und Auslandszahlungsverkehr
- Korrespondenzbankwesen
- Meldebestimmungen | rechtliche Grundlagen
- SEPA & SWIFT, Auslandsschecks

Tag 3:

Einführung in das dokumentäre Inkassogeschäft

Einführung in das Akkreditivgeschäft

- Wesen und Funktionsweisen des Akkreditivs
- Rechtsbeziehungen der beteiligten Personen
- Inhalt der einheitlichen Richtlinien für Dokumentenakkreditive ERA

Tag 4:

Einführung in das Garantiegeschäft - die wichtigsten Bankgarantien in der Praxis

Vom Akkreditiv in die Außenhandelsfinanzierung - Exportfinanzierung

Qualifizierungsprogramm Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement (Deri-X-perte)

ZIELGRUPPE

ZWRM Berater/-innen (Zins-, Währungs-, Rohstoff-Manager/-innen), Berater/-innen internationales Geschäft (BIGs), die sich für das ZWRM Geschäft qualifizieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot, die Prozesse und Strukturen im internationalen Firmenkundengeschäft.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referenten und Referentinnen der Sparkassen-Finanzgruppe (LBBW) und externe Spezialistinnen und Spezialisten

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

11 Tage

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitung

- Onboarding Qualifizierungsprogramm und die Strategie der Sparkassen-Finanzgruppe im ZWRM
- Selbstlernphase: Web Based Training (WBTs) zu Zins-/Währungsmanagement und steuerlichen sowie bilanziellen Aspekten

Themenblöcke

- Themenblock 1: Absicherung gegen Zinsänderungs- und Währungsrisiken, steuerliche und bilanzielle Aspekte, IT Prozess & digitale Dienstleistungen
- Themenblock 2: Regulatorik im ZWRM
- Themenblock 3: Produktstrategien, Beratungs- und Abwicklungsprozesse, ZWRM Systemwelt, Vertriebsansätze im ZWRM

Zertifizierung

- Webinar: Vorbereitung auf das Abschlusskolloquium
- Abschlusskolloquium des Qualifizierungsprogramms ZWRM

Fachseminar "Internationales Geschäft"

ZIELGRUPPE

Berater/-innen internationales Geschäft (BIGs), Mitarbeiter/-innen, die Aufgaben im internationalen Geschäft wahrnehmen bzw. wahrnehmen sollen, Sachbearbeitung /Marktfolge im IFG, ALG-Koordinatoren und -Koordinatorinnen, die ihr Fachwissen vertiefen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot, die Prozesse und Strukturen im internationalen Firmenkundengeschäft.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referenten und Referentinnen der Sparkassen-Finanzgruppe (LBBW, Helaba, Sparkassen) und Externe

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

19 Tage

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Phase 1|Onboarding und Grundlagen

Onboarding Fachseminar

Grundlagen des internationalen Geschäfts

- Rechtliche Grundlagen
- Internationales Wirtschaftsrecht
- Außenwirtschaftsgesetz, Meldewesen und Prüfungen durch die Deutsche Bundesbank
- Länderrisikoanalyse und Länderrating

Phase 2|Auslandszahlungsverkehr, dokumentäres Geschäft und Devisenhandel - Teil 1

- In- und Auslandszahlungsverkehr
- Dokumente im internationalen Geschäft
- Inkassogeschäft in Banken
- Garantien im internationalen Geschäft - Grundlagen
- Akkreditive im internationalen Geschäft - Grundlagen
- Devisenhandel Teil 1

Phase 3|Außenwirtschaft, dokumentäres Geschäft und Devisenhandel - Teil 2

- Außenwirtschaft und Bilanzen aus der "Auslandsbrille"
- Garantien und Akkreditive Vertiefung
- Devisenhandel und Kurssicherung, Fremdwährungskredite/-anlagen
- Fallstudien und Übungen (Lösungen zum Peergroupauftrag aus Phase 2)
- Vorbereitung auf das Abschlusskolloquium (inkl. WBT)

Phase 4|Außenhandelsfinanzierung und Vertrieb

- Kurzfristige Außenhandelsfinanzierung
- Mittel-/Langfristige Außenhandelsfinanzierung
- Profi im Vertrieb

Abschlusskolloquium des Fachseminars IG



DIE BUSINESS SCHOOL

Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

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

Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Rabea Hesse
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712
bs@ska.nrw



Nathalie Mädje
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757
bs@ska.nrw



Liane Stach
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792
bs@ska.nrw



Laura Freiin von Eerde
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795
bs@ska.nrw



TAGUNGSZENTRUM
HÖRDER BURG

TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

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

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

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

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

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

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Antonia König
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744
antonia.koenig@ska.nrw



Andreas Gaida
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722
andreas.gaida@ska.nrw



MITTELSTANDSCAMPUS NRW

Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

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

· Nachhaltigkeit,
· Digitalisierung und
· Arbeitgeberattraktivität – Führung.

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

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

IHR ANSPRECHPARTNER



Christian Overhage
Projektleiter Mittelstandscampus NRW

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

Lern- und Buchungsportal

Informieren Sie sich über unser Bildungsangebot.

Digitale Transformation