



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2026

Markt und Vertrieb



INHALTSVERZEICHNIS	SEITE
Markt und Vertrieb	3
50.455 Windkraft- und Photovoltaikanlagen finanzieren - Seminar für Vorstände	4
50.308 Strategisches Preis-, Produkt- und Vertriebsmanagement - Workshop für Vorstände	6
50.310 Exzellenz im Firmenkundengeschäft	8

50 VORSTAND

Markt und Vertrieb

Windkraft- und Photovoltaikanlagen finanzieren - Seminar für Vorstände

Windenergie und Photovoltaik sind die Eckpfeiler für den Ausbau der erneuerbaren Energien. Die Beurteilung von Finanzierungen entsprechender Anlagen erfordert ein Verständnis der technischen Rahmenbedingungen, die sich dynamisch entwickeln.

ZIELGRUPPE

Vorstände und Verhinderungsvertreter/-innen (aus dem Markt und aus der Marktfolge)

IHR NUTZEN

- Sie sind informiert über den aktuellen Status quo und erwartete Entwicklungen bei Windkraftanlagen und Photovoltaikanlagen.
- Sie können mögliche Vertriebspotenziale sowie Chancen und Risiken bei der Finanzierung der Anlagen noch besser beurteilen.
- Sie erhalten Tipps zum Auf-/Ausbau von Projektfinanzierungen.

IHR REFERENT

Holger Warnecke



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

1 Tag



PREIS

425,00 € zzgl. Bewirtungspauschale



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



Marie Büchner

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke

0231 22240-564

gerrit.friesecke@ska.nrw

PROGRAMM/INHALT

Windenergie und Photovoltaik - Stützen der Energiewende

Zahlen, Daten, Fakten zur Windenergie

- Wind-an-Land-Gesetz
- Anlagentypen/Hersteller/Wer wird finanziert?
- Standortbeurteilung
- Teilnehmende im Markt

Zahlen, Daten, Fakten zur Photovoltaik

- Solarpflicht in Ihrer Region
- Wesentliche Änderungen aus dem Solarpaket I

Projektfinanzierung von erneuerbaren Energien

- Sicherstellung/Vermeidung Blankoanteile
- Konsortialfinanzierung: Wer passt zu mir?
- Umgang mit PPAs bei der Finanzierung von EE-Projekten

Praktische Tipps zur Implementierung der Projektfinanzierung von erneuerbaren Energien

Strategisches Preis-, Produkt- und Vertriebsmanagement - Workshop für Vorstände

Erleben Sie in unserem Workshop eine umfassende strategische Auseinandersetzung mit den Aspekten des Preis-, Produkt- und Vertriebsmanagements. Basis sind neueste Erkenntnisse zum Kundenverhalten, zu aktuellen Marktentwicklungen sowie einer Vielzahl an erfolgreichen Ertragssteigerungen bei Sparkassen, Banken, aber auch in anderen Industrien. Diese werden anhand von zahlreichen Praxisbeispielen veranschaulicht.

ZIELGRUPPE

(Markt-)Vorstände, (Markt-)Bereichsleiter/-innen und Bereichsleiter/-innen im Vertriebsmanagement

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit verschiedenen Instrumenten der Strategie sowie der Preis-, Produkt- und Vertriebsgestaltung.
- Sie haben auf Produktebene einen Überblick über das Zinsgeschäft der Aktiv- und Passivseite sowie ebenfalls über das Provisionsgeschäft.
- Sie können auf strategischer und operativer Ebene intelligente Schritte für die Sparkasse vorantreiben, um nachhaltiges Ertragswachstum zu generieren.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dr. Steven Kiefer, SIMON-KUCHER & PARTNERS
- Dietmar Tacke, Sparkasse Märkisches Sauerland Hemer-Menden
- Steffen Ulitzka, SIMON-KUCHER & PARTNERS



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

1 Tag



PREIS

425,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



Marie Büchner

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens

0231 22240-740

sabine.berens@ska.nrw

PROGRAMM/INHALT

- **Strategie 2030: Die richtige Grundlage für Erfolge in den nächsten Jahren legen**
 - Effektive Strategien für ein dynamisches Marktumfeld
 - (Alternative) Geschäftsmodelle zur Begegnung vielfältiger Herausforderungen
- **Mit differenzierten Preismodellen unterschiedliche Zahlungsbereitschaften nutzen**
 - Managementkonzept der Differenzierung und Elemente des Kundennutzens
 - Ertragsoptimierung durch intelligente Differenzierung im Zahlungsverkehr, WP-Geschäft, im Passivgeschäft und bei der Baufinanzierung (inkl. Nachhaltigkeit)
- **Kundengewinnung und Up-Selling in höherwertige Tarife meistern**
 - Intelligente Anwendung der Verhaltensökonomie zur Entwicklung von attraktiven Produkten aus Kunden- und Banksicht
 - Effektive Kampagnengestaltung unter Nutzung von Growth Hacking
- **Cross-Selling in andere Produktbereiche steigern**
 - Smarter digitaler Vertrieb unter Nutzung von Data Analytics und vernetzten Vertriebstools
 - Omnikanale Kundenbindung mit (digitalen) Loyalitätssystemen
- **Neue Wege im Vertrieb gehen**
 - Optimierung von Vertriebszeit, Vertriebseffektivität und Vertriebseffizienz zur Hebung der vollen Potenziale des Vertriebs
 - Intelligente Vertriebssteuerung und anreizoptimierte Zielsysteme
- **Preise effektiv durchsetzen und Erträge sichern**
 - Differenziertes Sonderkonditionsmanagement in der Breite wie im Individualgeschäft (inkl. Peer Pricing)
 - Strategien für erfolgreiche Preisverhandlungen

Exzellenz im Firmenkundengeschäft

In diesem Seminar widmen wir uns der marktseitigen Diskussion des Firmenkundengeschäftes. Grundlagen sind dabei Erkenntnisse aus einer Vielzahl aktueller Projekte der beiden Dozenten sowie aktuelle Marktstudien und die Einwertung von Trends und Entwicklungen in der Regulatorik. Weiterhin bedienen wir uns erfolgreicher Konzepte aus dem B2B-Geschäft anderer Industrien und beleuchten effektive Möglichkeiten der Übertragung in den Sparkassensektor.

ZIELGRUPPE

Vorstände und Vorständinnen mit der Verantwortung für das Firmenkundengeschäft

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den wesentlichen Instrumenten zur erfolgreichen Ausrichtung Ihres Firmenkundengeschäfts.
- Sie können Ihre aktuellen Geschäftsmodelle im Firmenkundenbereich evaluieren und die richtigen Prioritäten setzen sowie gezielte Maßnahmen zur Optimierung einleiten.
- Sie profitieren vom Dialog und Erfahrungsaustausch mit den anderen teilnehmenden Vorständen und Vorständinnen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Steffen Ulitzka, SIMON-KUCHER & PARTNERS
- Dr. Steven Kiefer, SIMON-KUCHER & PARTNERS



TERMIN(E)

04.11.2026
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund



DAUER

1 Tag



PREIS

425,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

PROGRAMM/INHALT

Strategie 2030 im Firmenkundengeschäft: Grundlage für Erfolge legen

- Aktuelle Trends im Markt und Herausforderungen in den nächsten Jahren
- (Alternative) Geschäftsmodelle im Firmenkundenbereich

Effektive Marktbearbeitung erreichen

- Kundenzentriertes Leitbild und Betreuungskonzepte
- Vertriebssteuerung und Zielsysteme

Erträge auf der Aktivseite systematisch ausbauen

- Ertragsoptimierung bei Investitionskrediten
- Etablierung der Umlaufvermögensfinanzierung als solides Standbein

Provisionsgeschäft erfolgreich gestalten

- Hebel im Bereich Zahlungsverkehr & Payments
- Systematisierung von effektivem Cross-Selling

Ein- und Anlagengeschäft effektiv entwickeln

- Erfolgsfaktoren im Passivgeschäft für Firmenkunden
- Schnittstelle zum Privatkundenbereich: Vermögensmanagement FK



100% online



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 zugeschaltet. 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