Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

11 Geschäfts- und Gewerbekunden

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

11 Geschäfts- und Gewerbekunden 4

Tagungen und Foren 5

15.009 Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line (hybrid) 6

Fachseminare 8

11.100 Fachseminar Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung - Basis 9

11.103 Zertifikatsprogramm: Der gewerbliche Kreditführerschein - fachliche Kompetenz für das gewerbliche Kreditgeschäft 12

Trainings: Beratung und Vertrieb 15

11.203 Onboarding Geschäftskundenberatung: der Weg in die gewerbliche Beratung 16

11.205 Praxisseminar Kreditgrundlagen – echte Praxisfälle: vom Zahlenwerk zum smarten Kundengespräch 18

11.210 Sicher auftreten und verhandeln mit gestandenen Geschäfts- und Gewerbekunden 20

12.250 Ready4AI - Wie KI den Firmenkundenvertrieb verändert (online) 22

12.252 Skill Journey: KI in der Firmenkundenberatung - mehr Vertriebserfolg durch KI (online) 24

11.200 GdZ gemeinsam erfolgreich gestalten 27

11.200-1 GdZ - Strategiegespräch 30

11.200-2 GdZ - Veränderungen erfolgreich steuern und gestalten 32

11.200-3 GdZ - Erfolgsfaktor Führung - vom gemeinsamen Zielbild zur gelebten Praxis 34

11.200-4 GdZ - Kick-off 36

11.200-5 GdZ - gewerbliche Finanzierungen - der Finanzierungsplaner 38

11.200-6 GdZ - Erfolgsmonitoring Führung 40

11.200-7 GdZ - Review 42

11.201 GdZ-Handwerkskoffer für Projektleiter/-innen - souverän steuern und wirksam umsetzen 44

11.201-1 GdZ - Praxiswissen Projektmanagement 47

11.201-2 GdZ - Transfersprint I 50

11.201-3 GdZ - Sparring I 52

11.201-4 GdZ - Transfer-Sprint II 54

11.201-5 GdZ - Sparring II 56

Betriebswirtschaftliche Kompetenz (Grundwissen) 58

11.301 Kundenunterlagen bewerten - Grundlagenwissen für Geschäftsstellenleiter und Geschäftskundenberater 59

11.311 Jahresabschluss- und BWA-Unterlagen für die Beratung auswerten 61

I. MARKT

11 Geschäfts- und Gewerbekunden

Tagungen und Foren

Fachseminare

Trainings: Beratung und Vertrieb

Betriebswirtschaftliche Kompetenz (Grundwissen)

Existenzgründung

Förderprogramme / Leasing

Steuern / Recht

11 GESCHÄFTS- UND GEWERBEKUNDEN

Tagungen und Foren

Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line (hybrid)

Business-Center / Business-Line - die richtige Adresse für eine digitale und professionelle Beratung gewerblicher Kundengruppen
In der Welt erfolgreich digital agierender Sparkassen spielen ein Business-Center bzw. eine Business-Line für gewerbliche Kundengruppen eine zentrale Rolle. Erfahren Sie im Rahmen dieser Tagung mehr zu zukunftsweisenden Perspektiven und Erkenntnissen aus aktuellen Projekten. Entdecken Sie die neuesten Trends und Innovationen im Business-Center bzw. in der Business-Line. Netzwerken Sie mit Fachexperten und tauschen Sie Best-Practice-Beispiele aus.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Teamkoordinatoren/-innen von Business-Centern bzw. in der Business-Line sowie verantwortliche Mitarbeiter/-innen für digitale Vertriebseinheiten im Bereich gewerblicher Kunden

IHR NUTZEN

- Sie können aktuelle Trends im Business-Center bzw. in der Business-Line bewerten.
- Sie sind in der Lage, Chancen für einen hochwertigen Service und nachhaltigen Vertrieb im Business-Center / Business-Line zu nutzen.
- Sie kennen Standards, Prozesse und Verfahren für ein effizientes Agieren im Business-Center bzw. in der Business-Line.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, der Sparkassenakademie, der Finanz Informatik, der Verbände, der Verbundpartner sowie externe Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird neben der Präsenz-Teilnahme auch in der Online-Variante hybrid angeboten. Wählen Sie zwischen den zwei Zugangswegen zu dieser Veranstaltung:

- lokal am Veranstaltungsort in Dortmund oder
- online im virtuellen Seminarraum (Video und Ton der Plenumsveranstaltung vor Ort sowie ausgewählte Workshops werden live in den virtuellen Raum übertragen).

A. Sollten Sie in Präsenz dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Vor Ort-Teilnahme**“.
Hier haben Sie auch die Möglichkeit, nach Veröffentlichung des Tagungsprogramms sich Workshops auszusuchen.
Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW für eine geplante Hotelreservierung finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum in der Rubrik Übernachtung.

B. Sollten Sie online dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Online-Teilnahme**“.
Eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops ist nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang einen der ausgewählten hybriden Workshops direkt „live“ auswählen.

TERMIN(E)

Online-Teilnahme-2702 | 12.10.2027 – 13.10.2027 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Teilnahme-2701 | 12.10.2027 – 13.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Nach Abschluss der Planungsphase werden wir das Programm online in unserem Akademieportal veröffentlichen.

11 GESCHÄFTS- UND GEWERBEKUNDEN

Fachseminare

11.100 - Module

Fachseminar Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung - Basis

Unser Fachseminar bietet die umfassende und fachlich fundierte Qualifizierung der Teilnehmer/-innen für ihre anspruchsvolle tägliche Betreuungsaufgabe. Eng verzahnt mit der Praxis wird hier das erforderliche Wissen für Gewerbekundenbetreuer/-innen sowie Nachwuchskräfte aus den Bereichen Firmenkundenbetreuung und Kreditanalyse "auf den Punkt" gebracht.

ZIELGRUPPE

Gewerbekundenbetreuer/-innen sowie Nachwuchskräfte im Firmenkundenbetreuungsbereich

IHR NUTZEN

- Sie können die eingereichten betriebswirtschaftlichen Kundenunterlagen fundiert auswerten.
- Sie analysieren kleinere Engagements unter Berücksichtigung der aufsichtsrechtlichen Bestimmungen.
- Sie können erfolgreich eine zielorientierte Beratung durchführen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Kenntnisse entsprechend der Inhalte des Kerncurriculums Bankfachwirt/ Sparkassenbetriebswirt zu dem Thema "Firmenkundengeschäft".
- Erste Erfahrungen in der Auswertung der betriebswirtschaftlichen Unterlagen im Gewerbekundenbereich.
- Darüber hinaus wird ein Jahr Praxiserfahrung im Funktionsfeld empfohlen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Externe Trainer/-innen sowie Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Das Fachseminar wird in einer idealen Mischung aus Präsenz- und Online-Veranstaltungen durchgeführt. Mit erfolgreichem Abschluss des Fachseminars erlangen Sie den Titel "**Geprüfte/r Gewerbekundenbetreuer/in Sparkassen-Finanzgruppe**".

TERMIN(E)

18.09.2026 – 16.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning (18.09. - 18.12.2026)
1. Wochenblock (Präsenz) (18.09. - 29.09.2026)
2. Wochenblock (Online) (12.10. - 13.10.2026)
3. Wochenblock (Online) (09.11. - 13.11.2026)
4. Wochenblock (Präsenz) (26.11. - 01.12.2026)
Schriftliche LEK (07.12.2026)
Mündliche LEK (16.12.2026)

18.01.2027 – 30.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning (18.01. - 30.04.2027)
1. Wochenblock (Präsenz) (18.01. - 22.01.2027)
2. Wochenblock (Online) (23.02. - 24.02.2027)
3. Wochenblock (Online) (04.03. - 10.03.2027)
4. Wochenblock (Präsenz) (05.04. - 08.04.2027)
Schriftliche LEK (20.04.2027)
Mündliche LEK (30.04.2027)

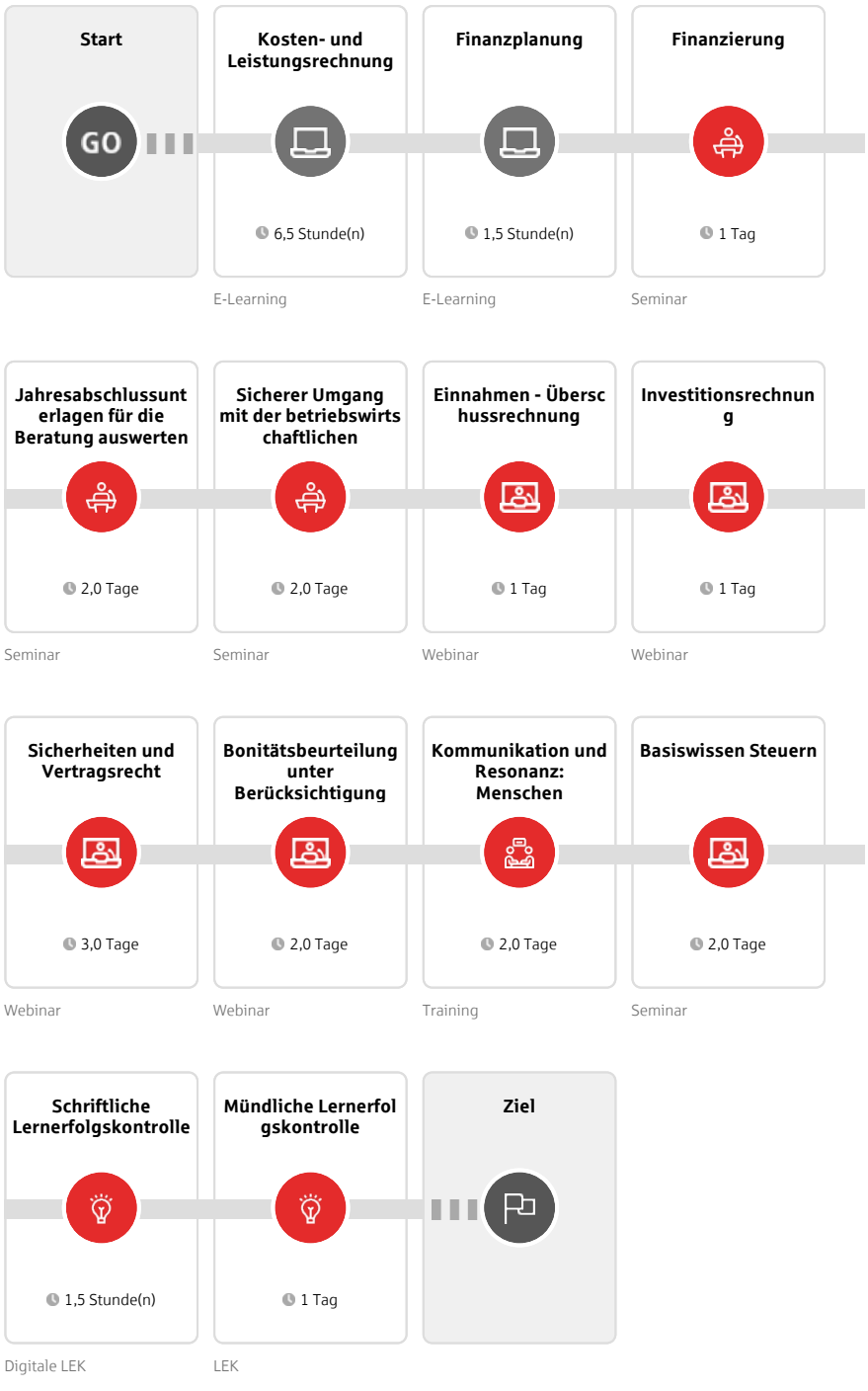
10.05.2027 – 14.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning (10.05. - 14.10.2027)
1. Wochenblock (Präsenz) (10.05. - 14.05.2027)
2. Wochenblock (Online) (14.06. - 15.06.2027)
3. Wochenblock (Online) (06.09. - 10.09.2027)
4. Wochenblock (Präsenz) (21.09. - 24.09.2027)
Schriftliche LEK (05.10.2027)
Mündliche LEK (14.10.2027)

06.09.2027 – 16.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning (06.09. - 16.12.2027)
1. Wochenblock (Präsenz) (06.09. -

Ihre Lernreise: Fachseminar Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung - Basis



10.09.2027)
2. Wochenblock (Online) (30.09. - 01.10.2027)
3. Wochenblock (Online) (08.11. - 12.11.2027)
4. Wochenblock (Präsenz) (29.11. - 02.12.2027)
Schriftliche LEK (07.12.2027)
Mündliche LEK (16.12.2027)

DAUER

20 Tage

PREIS

5.970,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Bausteine des Fachseminars:

Rechnungswesen

- Jahresabschlussanalyse/Rating
- BWA
- Kostenrechnung
- Einnahmen-/Überschussrechnung
- Investitionsrechnung (Investitionsarten, Investitionscontrolling, Optimaler Reinvestitionszeitpunkt)

Finanzierung

- Finanzstromanalyse/Finanzbedarfsermittlung
- Finanzierungsregeln/KK-Bedarf des Unternehmens

Planung

- Plausibilitätsprüfung der Planansätze und Überprüfung der Planungsprämissen

Sicherheiten und Vertragsrecht

Unternehmenssteuern

Kommunikation/Vertrieb

Abschluss/Lernerfolgskontrolle:

Das Fachseminar wird mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Der erste Teil erfolgt als virtuelle Klausur. Der zweite Teil findet in Form eines Kolloquiums statt.

Zertifikatsprogramm: Der gewerbliche Kreditführerschein - fachliche Kompetenz für das gewerbliche Kreditgeschäft

Die Organisation des Kreditgeschäfts macht es derzeit in zahlreichen Sparkassen erforderlich, dass verschiedene Mitarbeitergruppen Kreditkompetenz im Bereich Geschäfts- und Gewerbekunden erwerben, insbesondere auch im Businesscenter. In dieser Veranstaltungsreihe erhalten Sie in einem gelungenen Mix aus Präsenzseminar, Web-based-Training, Selbstlernphasen und begleiteten Webinaren das Know-How zu den wichtigsten Themen des gewerblichen Kreditgeschäfts.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeiter/-innen in der Geschäfts- und Gewerbekundenberatung, Mitarbeiter/-innen im Businesscenter, Geschäftsstellenleiter/-innen, stellv. Geschäftsstellenleiter/-innen, Individualkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie können Ihre Geschäfts- und Gewerbekunden fachlich und methodisch kompetent beraten
- Sie sind in der Lage, den Finanzbedarf zu ermitteln
- Sie erkennen Risikoparameter und können diese adäquat bewerten

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Bernd Krause, SUMEGA GMBH
  Diplom-Wirtschaftsinformatiker, geschäftsführender Gesellschafter mit Erfahrungen aus zwei Jahrzehnten Unternehmensberatungs- und Dozententätigkeit
- Nicole Krause, SUMEGA GMBH
  Selbstständig mit dem Schwerpunkt auf das Training der Persönlichkeit und der Vertriebskompetenz (Kommunikation, Konfliktverhalten, Ausdruck, Stimme) für namhafte Unternehmen und Akademien. Zusätzlich Existenzgründungscoaching mit Erstellung von betriebswirtschaftlich fundierten Businessplänen.

HINWEIS(E)

Der Kreditführerschein beinhaltet 8 Lerntage.

Ganztägige Präsenzseminartage finden in der Akademie in Dortmund statt.

Darauf folgen mehrere Selbstlernphasen mit anschließenden 90-minütigen Webinaren.

Die 90-minütige digitale Lernerfolgskontrolle findet von 10:00-11:30 Uhr statt.

Optional können zwei Vertriebstage in der Sparkassenakademie NRW dazu gebucht werden. Wir empfehlen diese Tage zur effektiven Abrundung der Ausbildung. Sie können die Buchung der optionalen Vertriebstage unter der Angebotsnummer 11.103-2 vornehmen.

TERMIN(E)

07.09.2026 – 27.11.2026 |
Sparkassenakademie
NRW (ausgebucht)

1. Kreditführerschein 1 (Präsenz) (07.09. - 09.09.2026)
2. Vertriebstage Kreditführerschein (Präsenz) (10.09. - 11.09.2026)
3. Bilanz-Case (Online) (05.11.2026)
4. BWA-Case (Online) (12.11.2026)
5. EÜR und KDF - Case (Online) (19.11.2026)
6. Schriftliche LEK (Online) (27.11.2026)

18.11.2026 – 03.02.2027 |
Sparkassenakademie
NRW (ausgebucht)

1. Kreditführerschein 1 (Präsenz) (18.11. - 20.11.2026)
3. Bilanz-Case (Online) (15.01.2027)
4. BWA-Case (Online) (22.01.2027)
5. EÜR und KDF - Case (Online) (29.01.2027)
6. Schriftliche LEK (Online) (03.02.2027)

01.02.2027 – 05.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

1. Kreditführerschein 1 (Präsenz) (01.02. - 03.02.2027)
3. Bilanz-Case (Online) (15.04.2027)
4. BWA-Case (Online) (22.04.2027)
5. EÜR und KDF - Case (Online) (29.04.2027)
6. Schriftliche LEK (Online) (05.05.2027)

06.09.2027 – 26.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

1. Kreditführerschein 1 (Präsenz) (06.09. - 08.09.2027)
2. Vertriebstage Kreditführerschein (Präsenz) (09.09. - 10.09.2027)
3. Bilanz-Case (Online) (04.11.2027)
4. BWA-Case (Online) (11.11.2027)
5. EÜR und KDF - Case (Online)

Programm/Inhalt

Gewerbliche Finanzierung

- Ermittlung des Gesamtfinanzbedarfs
- Finanzierungsaufbau
- Formen der Finanzierung
- Kapitaldienstberechnung

Bilanz, BWA, EÜR

- Ertrag und Liquidität ohne Bilanzauswertung schnell erkennen
- BWA, Summen- und Saldenlisten sowie Debitoren- und Kreditorenlisten schnell lesen
- Ermittlung eines korrigierten "echten" Betriebsergebnisses mit hilfreichen Tricks
- Unterschiede zwischen Bilanz und Einnahmenüberschussrechnungen erkennen
- Beratungsansätze aus den wirtschaftlichen Zahlen generieren

Kreditrisiko

- einschlägige Risikofaktoren in Abhängigkeit vom Unternehmenstyp aufdecken
- zukunftsbezogene Risikoparameter abschätzen können
- temporäre von anhaltenden Krisenfaktoren trennen

Vertriebskompetenz (optionale Buchung)

- praktische Anwendung verschiedener Verhandlungstechniken
- positive Einstellung/ Selbstprogrammierung als Erfolgsfaktor
- authentische und spontane Gesprächsführung
- betriebswirtschaftliches Wissen in der praktischen Umsetzung

(18.11.2027)
6. Schriftliche LEK (Online)
(26.11.2027)

08.11.2027 – 10.12.2027 |
Sparkassenakademie NRW

1. Kreditführerschein 1 (Präsenz)
(08.11. - 10.11.2027)
3. Bilanz-Case (Online) (18.11.2027)
4. BWA-Case (Online) (25.11.2027)
5. EÜR und KDF - Case (Online)
(02.12.2027)
6. Schriftliche LEK (Online)
(10.12.2027)

DAUER

8 Tage
3 Präsenztage (plus optional 2 Vertriebstage), 3 Webinare, Selbstlernphase, digitale LEK

PREIS

2026: 2.190 €, 2027: 2.490 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

11 GESCHÄFTS- UND GEWERBEKUNDEN

Trainings: Beratung und Vertrieb

Onboarding Geschäftskundenberatung: der Weg in die gewerbliche Beratung

Sie sind neu im Geschäftskundenbereich oder BusinessCenter oder Sie bereiten sich auf Ihren Direkteinstieg in die Gewerbekundenberatung vor - wir unterstützen Sie dabei. Sie lernen, wie Sie Ihre ersten Gespräche mit Kundinnen und Kunden effektiv vor- und nachbereiten. Drüber hinaus erwerben Sie das notwendige Wissen sowie die Sicherheit, um diese Gespräche professionell und vertriebsorientiert zu führen.

ZIELGRUPPE

angehende Geschäftskundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Kundengespräche zielorientiert vor- und nachzubereiten und diese sicher zu führen.
- Sie identifizieren und nutzen Vertriebspotenziale, indem Sie privaten und gewerblichen Kundenbedarf verknüpfen und sicher über die wirtschaftliche Entwicklung der Unternehmen Ihrer Kundinnen und Kunden sprechen.
- Sie erlernen die Grundlagen der gewerblichen Kapitaldienstrechnung und erkennen die für den Kreditbeschluss wichtigen Sachverhalte.

IHR REFERENT

Mirko Hoffmann, Sparkasse Essen

HINWEIS(E)

Aufbauend auf dem Seminar "Onboarding Geschäftskundenberatung: der Weg in die gewerbliche Beratung" (Stufe 1) kann sich eine weiterführende Lernreise anschließen:

Stufe 2: Sparkassenfachwirt/-in bzw. Wahlmodul Gewerbekunden (Vertiefung)

Stufe 3: Ergänzende Vertiefungsseminare

Stufe 4: Fachseminare für Gewerbe- und Firmenkunden

TERMIN(E)

19.04.2027 – 21.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

06.09.2027 – 08.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

20 Stunden

Die Gesamtlernzeit umfasst:

- 1. Tag: ganztägiges Präsenzseminar
- 2. Tag: 4 Stunden Online-Seminar
- 3. Tag: 4 Stunden Online-Seminar

PREIS

760,00 €

Programm/Inhalt

Tag 1 (Präsenz) - Geschäftskundengespräche professionell führen

Strukturiert beraten, zielgerichtet verkaufen, verbindlich abschließen

- Unterschiede zwischen Privat- und Firmenkunden (Bedarfe, Entscheidungslogiken)
- Zielorientierte und strukturierte Gesprächsführung
- Systematische Vorbereitung von Kundengesprächen inkl. KI-Unterstützung
- Geschäftskundencheck als Grundlage der Beratung
- Aufbau und Führung des Kreditgesprächs
- Cross-Selling im Firmenkundengeschäft (Payment, Firmenabsicherung, Mitarbeiterbindung, Nachhaltigkeit, Vorsorge)

Tag 2 - halber Tag (online) - Finanzierungs- und Investitionsentscheidungen fundiert bewerten

Wirtschaftliche Unterlagen verstehen und Entscheidungen fundiert vorbereiten

- Systematische Analyse von Investitions- und Finanzierungsvorhaben
- Auswertung wirtschaftlicher Unterlagen (EÜR, GuV, BWA)
- Gewerbliche Kapitaldienstrechnung
- Bewertung von Kreditnehmer/-in und Vorhaben
- Strukturierte Beschlusserstellung unter Berücksichtigung von Risiken und Chancen

Tag 3 - halber Tag (online) - Basiswissen für Firmenkunden und nachhaltige Absicherung

Digitale Services, Nachhaltigkeit und Absicherung

- Basiswissen Firmenkundenportal
- Grundlagen Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft
- Basiswissen Firmenabsicherung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Praxisseminar Kreditgrundlagen – echte Praxisfälle: vom Zahlenwerk zum smarten Kundengespräch

Gewinnen Sie maximale Sicherheit für Ihre tägliche Beratungspraxis. Anhand echter Praxisfälle analysieren Sie Jahresabschlüsse fundiert und nutzen moderne Tools sowie KI für eine effiziente Gesprächsvor- und -nachbereitung, sodass Sie Ihre Kundengespräche jederzeit sicher, risikobewusst und vertriebsorientiert führen.

ZIELGRUPPE

Geschäfts- und Gewerbekundenbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, die Erkenntnisse aus der intensiven Arbeit an echten Praxisfällen unmittelbar auf Ihr eigenes Kundenportfolio zu übertragen.
- Sie kennen die verlässliche Analyse von BWA, GuV sowie EÜR, prüfen die Kapitaldienstfähigkeit an realen Zahlenwerken und erlangen Sicherheit bei der passgenauen Zuordnung verschiedener Finanzierungsformen.
- Sie identifizieren vertriebliche Potenziale aus den Unterlagen und bereiten Kundengespräche mithilfe von KI strukturiert sowie effizient vor und nach.

IHR REFERENT

Erich Schwaiger

Training und Beratung, Fach- und Verhaltenstrainer, agiler Coach

TERMIN(E)

15.12.2026 – 17.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

09.02.2027 – 11.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage

PREIS

1.150,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Tag 1: Finanzierungen verstehen und praxisnah strukturieren
Strukturierung und fundierte Zahlenanalyse auf Basis realer Geschäftsunterlagen

- **Grundlagen der Strukturierung:** Aufbau und Struktur von Finanzierungen auf Basis bewährter Praxiserfahrung
- **Finanzierungsformen im Praxistest:** zielgerichteter Einsatz unterschiedlicher Finanzierungsformen anhand konkreter Kundenbeispiele
- **Prüfung der Bonität am Praxisfall:** Ermittlung und Analyse der Kapitaldienstfähigkeit unter Berücksichtigung typischer Fallstricke der Beratungspraxis
- **Wirtschaftliche Unterlagen interpretieren:** Analyse von BWA, GuV und EÜR auf Basis realer Daten
- **Vertriebspotenziale systematisch ableiten:** Cross-Selling-Ansätze und Vertriebsideen direkt aus den Kundenzahlen erkennen

Tag 2: Zahlen verstehen, Risiken bewerten und Beratungsansätze entwickeln
Bilanzanalyse und strukturierte Risikobetrachtung am realen Objekt

- **Effizienter Quick-Check:** Methoden zur schnellen und treffsicheren Analyse von vorliegenden Jahresabschlüssen
- **Risiko- und Geschäftsmodellbewertung:** Analyse realer Geschäftsmodelle, Risikobetrachtung und Definition von Risikoparametern (KKR) mittels SWOT-Analyse

Tag 3: Gespräche vorbereiten und besondere Situationen meistern
Strukturierte Gesprächsvorbereitung und vertriebliche Umsetzung im Alltag

- **Moderne Gesprächsvorbereitung am Fall:** systematische Vorbereitung des Kundengesprächs für die erarbeiteten Praxisfälle unter Einsatz digitaler Tools (mit SKI-Pilot / SKI-P oder IAM)
- **Souveräner Umgang mit Widerständen:** professionelle Einwandbehandlung und das Meistern von herausfordernden Abschlusssituationen im Gewerbekundengeschäft
- **Erfolgreicher Verkaufsabschluss:** Intensivierung des vertrieblichen Transfers durch praxisnahe Übungen zur Abschlusskompetenz

Sicher auftreten und verhandeln mit gestandenen Geschäfts- und Gewerbekunden

Der souveräne und verhandlungsstarke Auftritt gegenüber Geschäfts- und Gewerbekunden ist gerade in Zeiten einer Niedrigzinsphase, steigender regulatorischer Anforderungen und dem zunehmenden Kostendruck wichtig. Hierbei steht die vertrauensvolle wie vertrieblich starke Kundenbeziehung im Fokus. In unserem Seminar erhalten Sie hilfreiche Anregungen für Ihren vertrieblichen Erfolg in der Geschäfts- und Gewerbekundenberatung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in der Geschäfts- und Gewerbekundenberatung

IHR NUTZEN

- Sie kennen Ihre Wirkungsweise in Kundengesprächen und wissen um Handlungsalternativen.
- Sie können zielführende Gespräche auf Augenhöhe führen.
- Sie steigern Ihre sprachliche Empathie für die Übermittlung schwieriger Inhalte.
- Sie treten Verhandlungspartnern auch in konfliktreichen Gesprächsmomenten souverän gegenüber.

IHR REFERENT

Yannik März, RDG Köln GmbH

TERMIN(E)

15.11.2027 – 16.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

760,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Wie wirke ich auf andere?

- Perspektivwechsel und Reflexion - welche ersten persönlichen Verhaltensmuster lassen sich ableiten?
- Wirkung in Verhandlungssituationen

Die persönliche Grundeinstellung (Werte und Einstellungen) - sprachliches wie körpersprachliches Verhalten

Augenhöhe zum Gesprächspartner

- Womit strahle ich "Augenhöhe" aus?
- Empathie für ihr Gegenüber entwickeln
- Der Faktor "Macht" in der Verhandlung innerhalb des Verhandlungsprozesses

Den eigenen Standpunkt sicher vertreten

- Situationsangemessene Verhaltensstrategien
- Vorgehen im Konsens und in der Durchsetzung
- "Nein-Verkauf" - strategisches, kundenorientiertes Vorgehen und Gesprächsstrategie "SAG-ES"
- Stellenwert von Sprache in schwierigen Situationen

Praktische Anwendungsübungen und Feedback

Ready4AI - Wie KI den Firmenkundenvertrieb verändert (online)

Künstliche Intelligenz verändert Kundenerwartungen und Vertriebs- und Rechercheprozesse rasant. Firmenkunden erwarten daher digitale Kompetenz, auch außerhalb des S-*KI*Piloten. Wer demnach früh versteht, wie KI funktioniert, kann Kunden sicher und kompetent begleiten.

ZIELGRUPPE

Unternehmenskundenberater/-innen, Firmenkundenberater/-innen, Gewerbekundenberater/-innen, sowie Geschäfskundenberater/-innen und Teams aus Direktberatungscentern (z. B. Business-Center, Business-Line) innerhalb von Sparkassen, die sich praxisnah mit Künstlicher Intelligenz im Beratungskontext vertraut machen wollen – unabhängig vom Stand des S-*KI*Piloten

IHR NUTZEN

- Sie kennen Chancen, Grenzen und Anwendungen von KI im Firmenkundengeschäft.
- Sie können konkrete KI-Impulse im Sparkassenkontext bewerten und einordnen.
- Sie wissen, wie Sie einfache KI-Tools als Sparringspartner im Alltag nutzen - von Gesprächsvorbereitung bis Angebotsstruktur.

VORAUSSETZUNG(EN)

Zugang zu verschiedenen KI-Tools wie ChatGPT, *S-KI*Pilot & Co. wären hilfreich

IHR REFERENT

Dominik Sinzinger, AFPUK GmbH

Fokus auf datenbasierte Unternehmenssteuerung mit Zahlen, KPIs und Methoden. Schwerpunkte: KI, Digitalisierung, Führung, Kundenbeziehungsmanagement, Vertrieb /Vertriebsoptimierung, Business Development und Nachhaltigkeitsberichterstattung

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

Dieses Bildungsangebot kann auf Wunsch auch direkt in Ihrem Haus durchgeführt werden. Sprechen Sie uns bei Interesse gerne an – wir finden die passende Lösung für Ihr Team.

TERMIN(E)

17.06.2027 | virtueller Seminarraum

17.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

KI verstehen - verständlich, praktisch, anwendbar

- Einstieg in KI-Grundlagen, speziell für Sparkassenberater/-innen
- Was KI (nicht) ist – verständlich und praxisnah
- Anwendungsfelder im Firmenkundengeschäft
- Wie KI Kundenberatung und Analyse unterstützt

KI als Sparringspartner im Firmenkundenvertrieb

- KI-Tools konkret im Beratungsprozess nutzen
- Gesprächsvorbereitung mit KI
- Textbausteine, E-Mail-Hilfen und Präsentationen
- KI-gestützte Analyse von Branchen oder Kundensegmenten

KI im Kontext von S-*KI*Pilot, S-Trust & Co.

- Überblick über relevante Sparkassen-Initiativen
- Was läuft bereits in der Sparkassenwelt?
- Verknüpfung mit S-*KI*Pilot
- Wie ihr euch gezielt andocken könnt

Skill Journey: KI in der Firmenkundenberatung - mehr Vertriebserfolg durch KI (online)

Nutzen Sie generative KI als Ihren persönlichen Vertriebsassistenten: Erfahren Sie, wie Sie Ihre tägliche Firmenkundenberatung effizienter gestalten, mehr Zeit für den Vertrieb gewinnen und auch komplexe Aufgaben souverän meistern. In drei praxisnahen Lerneinheiten entdecken Sie konkrete Einsatzmöglichkeiten für Ihren Beratungsalltag und lernen, KI-Kompetenz gezielt in Kundengespräche einzubringen, neue Beratungsansätze zu erkennen und zusätzliche Geschäftspotenziale zu erschließen.

ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater/-innen, Gewerbe- und Geschäftskundenberater/-innen, Unternehmenskundenberater/-innen sowie Mitarbeitende im Firmenkundenbereich mit direktem Kundenkontakt

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie generative KI Ihre tägliche Arbeit in der Firmenkundenberatung praktisch unterstützen kann und wie Sie dadurch Zeit für vertriebsaktive Tätigkeiten gewinnen.
- Sie können KI gezielt für typische Aufgaben wie Gesprächsvorbereitung, Anfragebearbeitung, Recherche, Kundenkommunikation und Gesprächsnachbereitung anwenden.
- Sie sind in der Lage, durch strukturiertes Prompting auch bei komplexeren fachlichen Fragestellungen bessere und verlässlichere Ergebnisse zu erzielen.
- Sie können konkrete Anwendungsfälle für Ihren eigenen Beratungsalltag identifizieren und daraus persönliche Routinen entwickeln, um mit der KI an Effektivität zu gewinnen und Ihren Erfolg zu steigern.
- Sie sind vertraut damit, wie KI die Geschäftsmodelle Ihrer Firmenkunden verändert, und gewinnen Sicherheit darin, das Thema KI im Kundengespräch aufzugreifen und daraus mögliche Beratungs- und Finanzierungsanlässe abzuleiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Sie benötigen Zugang zu einem KI-Tool, idealerweise dem S-KIPiloten oder dem Business KI Hub. Die Beispiele im Webinar sind anhand vom S-KIPiloten gewählt, lassen sich aber größtenteils auf diverse andere KI-Tools übertragen.

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)

09.04.2027 – 30.04.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 12:00 Uhr

Modul 1 (09.04.2027)
Modul 2 (23.04.2027)
Modul 3 (30.04.2027)

DAUER

6 Stunden
Gesamte Lernzeit insgesamt 6 Stunden

- Modul 1: 2 Stunden - 10 - 12 Uhr
- Modul 2: 2 Stunden - 10 - 12 Uhr
- Modul 3: 2 Stunden - 10 - 12 Uhr

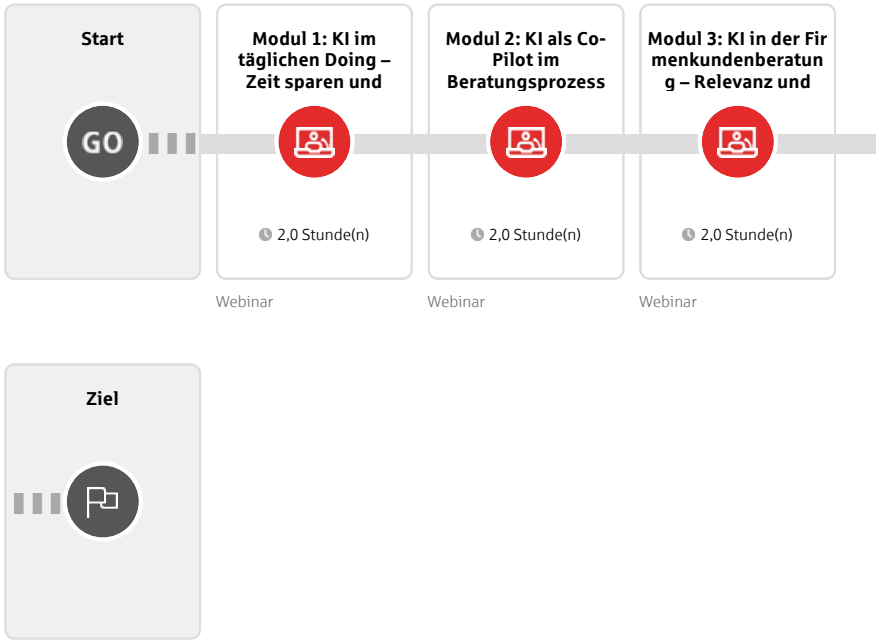
PREIS

445,00 €

HINWEIS(E)

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.

Ihre Lernreise: Skill Journey: KI in der Firmenkundenberatung - mehr Vertriebserfolg durch KI (online)



KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Modul 1: KI im täglichen Doing – Zeit sparen und Qualität erhöhen durch konkrete KI-Anwendung

- KI zur Arbeitserleichterung nutzen
- Grundlagen: So verstehen Sie, was in der Blackbox KI passiert, wie eine KI denkt und wie Sie darauf basierend KI-Tools wie Ihren persönlichen Assistenten führen können
- Grundlagen für wirksames Prompting im Firmenkundenbereich
- Von der einfachen Frage zum strukturierten Delegieren an die KI
- Gesprächsvorbereitung inkl. Vorbereitungen von Verhandlungen
- Unterstützung bei Bearbeitung von Anfragen und fachlicher Strukturierung
- Kundenkommunikation und verständliche Aufbereitung komplexer Sachverhalte
- Gesprächsnachbereitung und Dokumentation
- Umang mit komplexeren Fragestellungen
- Interaktive Übungen und Arbeit an realitätsnahen Praxisfällen

Modul 2: KI als Co-Pilot im Beratungsprozess

- Entwicklung eines persönlichen KI-Anwendungsfalls für den eigenen Beratungsalltag
- Transfer in die tägliche Praxis
- Einsatz von KI entlang des gesamten Beratungsprozesses
- Arbeiten mit umfangreicheren Informationen und Dokumenten
- KI als Sparringspartner für Hypothesen, Rückfragen und Kundengespräche
- Gesprächsführung zu KI, Digitalisierung und Investitionsbedarf beim Firmenkunden
- Erkennen möglicher Finanzierungs- und Förderanlässe

Modul 3: KI in der Firmenkundenberatung – Relevanz und Chancen

- Wie KI die Firmenkundenberatung und die Erwartungen an Beratung verändert
- Wettbewerbsvorteile durch einen produktiven Einsatz von KI
- Wo KI heute bereits Zeit im Beratungsalltag sparen kann
- Identifikation eigener Anwendungsfälle im Firmenkundengeschäft
- Auswirkungen von KI auf Geschäftsmodelle von Firmenkunden
- KI als neuer Gesprächs- und Beratungsanlass
- Praxisübung: Chancen und Risiken von KI bei ausgewählten Firmenkunden erkennen

GdZ gemeinsam erfolgreich gestalten

Das gewerbliche Kreditgeschäft steht vor einem tiefgreifenden Wandel. Veränderte Kundenbedürfnisse, steigende Anforderungen an Effizienz und Ertragskraft sowie neue digitale Lösungen bedeuten enorme Chancen und stellen gewachsene Prozesse, Beratungsansätze und das Führungsverständnis auf den Prüfstand. Erforderlich für den Erfolg ist eine neue Dimension der Veränderungskompetenz auf allen relevanten Ebenen. Mit unserem modularen Bildungsangebot unterstützen wir Sie in Präsenz- und Onlineformaten dabei, den Wandel durch das GdZ strategisch und operativ wirksam zu gestalten.

ZIELGRUPPE

Vorstände Dezernat Firmenkundengeschäft, Bereichs-/Abteilungsleitungen Firmenkundengeschäft Markt/Marktfolge, Vertriebsmanagement Firmenkunden, Changemanager/-innen, Kreditsekretariat, Prozessorganisation, Führungskräfte, Mitarbeiter/-innen Markt/Marktfolge

IHR NUTZEN

- Sie verfügen über ein Commitment bzgl. Ihres Zielbildes sowie der künftigen Strategie im gewerblichen Kreditgeschäft und haben ein darauf abgestimmtes Change- und Kommunikationskonzept.
- Sie haben ein einheitliches Verständnis von Rollen und dem künftigen Modell der Zusammenarbeit zwischen Markt und Marktfolge und können den neuen Finanzierungsplaner in der Praxis sicher anwenden.
- Sie haben eine gesteigerte Veränderungskompetenz auf allen Ebenen der Beteiligten.

VORAUSSETZUNG(EN)

In einem ersten Orientierungsgespräch loten wir die Möglichkeiten und grundlegenden Vorstellungen zur Zusammenarbeit aus. Eine Planungskonferenz zur individuellen Ausgestaltung der Qualifikation vorab ist obligatorisch. Die Ergebnisse und Handlungsempfehlungen aus dem Sparkassen-Readiness-Check sind transparent.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Die Trainer/-innen verfügen über umfängliche Erfahrungen im Firmenkundengeschäft und beherrschen OSPlus_neo, Online Banking Business und das VdZ Vertriebspaket.

HINWEIS(E)

Diese Qualifikation wird inhouse durchgeführt.

Je nach Ausgangssituation und Bedarf können einzelne Module bzgl. Inhalt und Umfang individualisiert werden.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

4,5 Tage

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



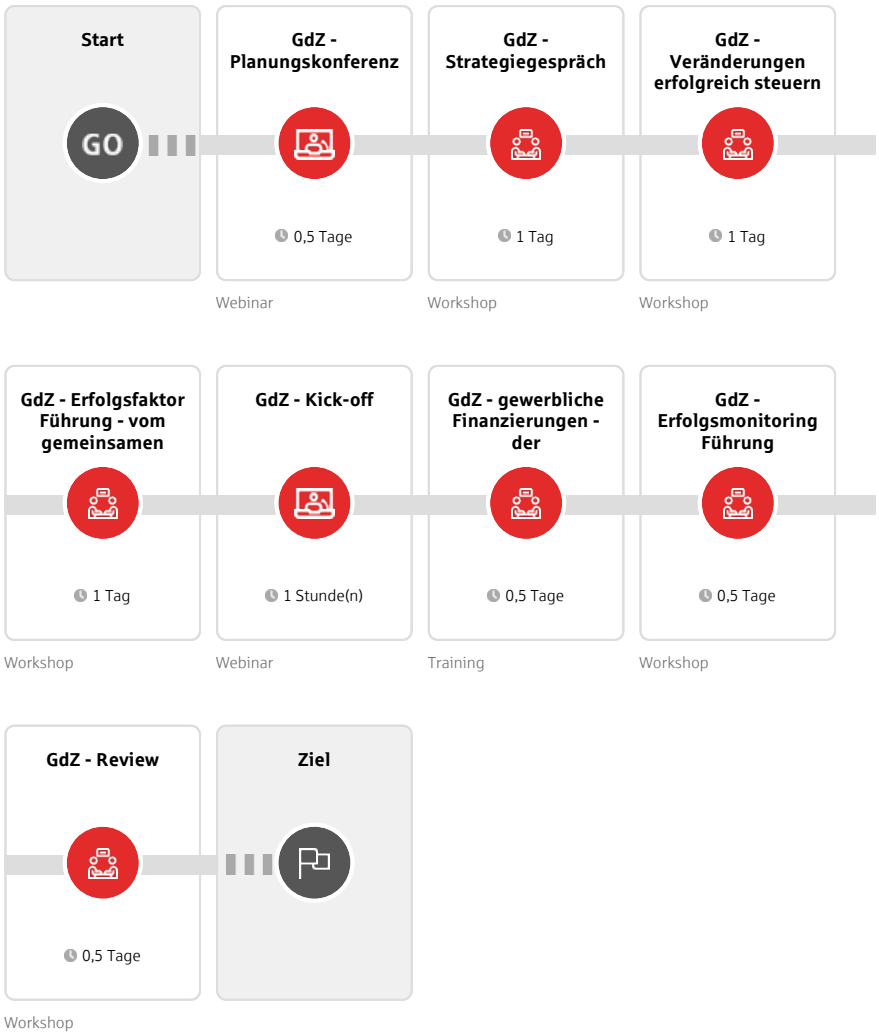
Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



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

Ihre Lernreise: GdZ gemeinsam erfolgreich gestalten



Programm/Inhalt

11.200-1 GdZ - Strategiegespräch (ca. 1 Tag in Präsenz)

11.200-2 GdZ - Veränderungen erfolgreich steuern und gestalten (ca.1 Tag in Präsenz)

11.200-3 GdZ - Erfolgsfaktor Führung - vom gemeinsamen Zielbild zur gelebten Praxis (ca.1 Tag in Präsenz)

11.200-4 GdZ - Kick-off (ca. 1 Stunde digital)

11.200-5 GdZ - gewerbliche Finanzierungen - der Finanzierungsplaner (0,5 Tage in Präsenz)

11.200-6 GdZ - Erfolgsmonitoring Führung (ca. 0,5 Tage, digital)

11.200-7 GdZ - Review (ca. 0,5 Tage, digital)

GdZ - Strategiegespräch

Mit den Ergebnissen aus dem GdZ gilt es, das gewerbliche Kreditgeschäft zukunftsfähig und robust aufzustellen. Ein klares, hausindividuelles Zielbild und eine darauf abgestimmte Strategie sind unabdingbar für den dauerhaften Erfolg und die Verankerung der erforderlichen Veränderungen in der täglichen Praxis. Ein klares Commitment unterstützt dabei, gemeinsam die getroffenen Entscheidungen durch entsprechendes Handel umzusetzen.

ZIELGRUPPE

Vorstand Dezernat Firmenkundengeschäft, Bereichs-/Abteilungsleitung gewerbl. Kreditgeschäft Markt/Marktfolge), Kreditsekretariat oder Prozesssteuerung, Vertriebsmanagement Firmenkunden

IHR NUTZEN

- Sie haben ein gemeinsames und klares Zielbild Ihrer Sparkasse in Bezug auf das gewerbliche Kreditgeschäft.
- Sie verfügen über eine abgestimmte Strategie zur Zielerreichung und ein eindeutiges commitment zur Umsetzung.
- Sie besitzen ein einheitliches Verständnis bzgl. der künftigen Rollen und Zusammenarbeit und erkennen das GdZ als zentrale Führungsaufgabe.

HINWEIS(E)

Je nach Ausgangssituation und Bedarf kann dieses Modul individualisiert werden.

Empfehlenswert ist es, das formulierte Zielbild in eine individuelle und abgestimmte Grafik zu übersetzen, um die Handlungsmotivation zur Erreichung des Ziels zu fördern. Auf Wunsch vereinbaren wir gern mit Ihnen einen Termin zur gezielten Auftragsklärung.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

1 Tag

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

strategische Einordnung des GdZ

Ziele & Nutzen von GdZ für die Sparkasse

Erwartungen & Mehrwerte für Mitarbeitende

Status quo SRC
Handlungsfelder & Maßnahmenplan

Beteiligte & künftige Rollen
Überblick & Auswirkungen

Changemanagement/-kompetenzen

GdZ als zentrale Führungsaufgabe

Die 3 Hebel starker Führung als Gesamtbild:

- Orientierung – gemeinsames Zukunftsbild schaffen
- Gemeinsam führen – Veränderung sichtbar machen und verankern
- Befähigen & ermöglichen – Veränderung in den Alltag bringen

Entscheidung über Promotorenkonzept und erforderliche nächste Schritte

Individuelle Befähigungs-/Lernreise der Sparkasse

Commitment auf Strategieebene und Handlungsplan

GdZ - Veränderungen erfolgreich steuern und gestalten

Eine individuell und überzeugende Change-Story macht deutlich, warum das GdZ wichtig ist, wohin die Reise geht und welchen Mehrwert die Veränderung für alle Beteiligten bietet. Ein durchdachtes Kommunikationskonzept schafft Orientierung, Vertrauen und Akzeptanz – und macht aus Veränderung ein gemeinsames Vorhaben. So wird aus strategischem Wandel gelebte Praxis.

ZIELGRUPPE

Alle Führungskräfte des gewerbl. Kreditgeschäfts Markt/Marktfolge, Kreditsekretariat oder Prozesssteuerung, Vertriebsmanagement Firmenkunden, Projektteam, ggfs. Change-Manager/-in, weitere Schnittstellen

IHR NUTZEN

- Sie verstehen die Hintergründe, Ziele und den konkreten Nutzen der Ergebnisse aus dem DSGV-Projekt GdZ für das Firmenkundengeschäft der Sparkasse.
- Sie erkennen die Auswirkungen der Weiterentwicklung des gewerblichen Kreditprozesses auf Rollen, Zusammenarbeit, Führung und Verantwortlichkeiten.
- Sie definieren Erfolgsfaktoren und stimmen ein individuelles Kommunikationskonzept ab.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

1 Tag

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Strategische Einordnung GdZ: Zielbild, strategische Bedeutung und Auswirkungen auf das Firmenkundengeschäft

Nutzen für Sparkasse, Kundinnen und Kunden, Bereiche und beteiligte Mitarbeitende

Überblick über die wesentlichen Veränderungen in Prozessen, Schnittstellen, Zuständigkeiten und Zusammenarbeit

Einordnung der Auswirkungen auf die beteiligten Rollen und Organisationseinheiten

Changemanagement/-kompetenzen

Orientierung geben: die GdZ-Change-Story der Sparkasse

Reflexion der aktuellen Ausgangslage, der Stimmung im Projektumfeld und möglicher Umsetzungshemmnisse

Erfolgsfaktoren für Akzeptanz, Klarheit und Verbindlichkeit im weiteren Vorgehen

Abstimmung des Zusammenspiels der Beteiligten im Roll-out sowie der wesentlichen Kommunikationsschritte

Ableitung von Ansatzpunkten für die weitere Begleitung der Umsetzung

Auswahl der Promotoren, Definition Rolle und Aufgaben

GdZ - Erfolgsfaktor Führung - vom gemeinsamen Zielbild zur gelebten Praxis

Führung ist der Schlüssel, um das GdZ erfolgreich in die Umsetzung zu bringen – getragen von einer starken Führungskoalition und einem gemeinsamen Zielbild. Schaffen Sie Orientierung, bündeln Sie Kräfte und befähigen Sie Ihre Teams, den Wandel aktiv mitzugestalten. So wird aus strategischen Zielen gelebte Praxis – und aus gemeinsamer Führung gemeinsamer Erfolg.

ZIELGRUPPE

Alle Führungskräfte des gewerbl. Kreditgeschäfts Markt/Marktfolge

IHR NUTZEN

- Sie können die Ziele, Auswirkungen und den Nutzen des Vorhabens für ihren Verantwortungsbereich einordnen und verständlich vermitteln.
- Sie verstehen ihre zentrale Rolle als Führungskraft für die erfolgreiche Umsetzung des Projekts GdZ.
- Sie erkennen ihre konkreten Führungsaufgaben in der Umsetzungsphase, und wie Orientierung, Verbindlichkeit und Akzeptanz auf Ebene der Mitarbeitenden gelingt.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

1 Tag

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Rolle der Führungskräfte als entscheidender Faktor für Akzeptanz, Umsetzungsgeschwindigkeit und Stabilität in der Praxis

Auswirkungen von GdZ auf den Arbeitsalltag der Mitarbeitenden

Auswirkungen von GdZ auf die Führung sowie das Rollenverständnis als Qualitätssichernde & Veränderungsbegleitende

Führungskoalition: vom gemeinsamen Zielbild zum gemeinsamen Handeln

Changekompetenzen

Die 3 Hebel starker Führung als Gesamtbild:

- Orientierung – gemeinsames Zukunftsbild schaffen
- Gemeinsam führen – Veränderung sichtbar machen und verankern
- Befähigen & ermöglichen – Veränderung in den Alltag bringen

Führungsaufgaben in der Umsetzung

Emotionen in Veränderungsprozessen und Umgang damit im Team

Handlungsplan: Ableitung konkreter Führungsimpulse und nächster Schritte für die eigene Praxis

GdZ - Kick-off

Ein hochwertiger Kick-off erreicht alle vom GdZ betroffenen Mitarbeitenden, schafft Orientierung und macht die Ziele des Wandels greifbar. Er vermittelt Sinn und Perspektive, fördert ein gemeinsames Verständnis und aktiviert alle Beteiligten für die Umsetzung. So wird der Auftakt zum entscheidenden Impuls für Veränderungsbereitschaft und nachhaltigen Umsetzungserfolg.

ZIELGRUPPE

Vorstand Dezernat Firmenkundengeschäft, alle Führungskräfte des gewerbl. Kreditgeschäfts Markt/Marktfolge, ggfs. Change-Manager/-in, Personalabteilung, Vertriebsmanagement Firmenkunden, jede/-r von GdZ betroffene Mitarbeiter/-in

IHR NUTZEN

- Sie kennen das Zielbild der Sparkasse und die strategische Zielsetzung sowie die Chancen des Projekts GdZ.
- Sie kennen Ihre Rolle und Beitrag zum Gelingen von GdZ in der Praxis.
- Sie haben Transparenz bzgl. des weiteren Vorgehens.

HINWEIS(E)

Der Kick-off wird in Zusammenarbeit mit ausgewählten Personen der Sparkasse vorbereitet und gestaltet.

Er könnte auf Wunsch grundsätzlich in Eigenregie der Sparkasse durchgeführt werden, sofern die erforderlichen Kapazitäten und Erfahrungen mit Blick auf die Kommunikation komplexer Projekte vorhanden sind.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

60 Minuten

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Strategische Einordnung des GdZ

Zielbild und Change-Story der Sparkasse

(Perspektivische) Auswirkungen auf Rollen und Zusammenarbeit

Auswirkungen von GdZ im Tagesgeschäft

Gewerbliche Finanzierungen – der Finanzierungsplaner

- Sechs Schnellboote
- Kompakter Einblick

Führungsaufgaben im Veränderungsprozess

Die Veränderungs-/Lernreise im Überblick

Weitere Inhalte gemäß individueller Abstimmung

GdZ - gewerbliche Finanzierungen - der Finanzierungsplaner

Der Finanzierungsplaner ist die neue zentrale Navigation im gewerblichen Kreditprozess und räumt mit z. T. langwierigen, papiergebundenen und individuellen Bearbeitungsschritten auf. Nutzer/-innen dieses Prozesses werden sich daher mehr oder weniger von etablierten individuellen Vorgehensweisen verabschieden müssen, wenn sie die Vorteile des neuen Kreditprozesses erfahren wollen. Strukturiert aufgebaut bündelt er die wesentlichen Schritte moderner Kreditbearbeitung. Er erhöht das Tempo der Kreditbearbeitung, funktioniert digital und schafft Transparenz vom Kreditantrag bis zur Valutierung. Sie gewinnen so mehr vertriebsaktive Zeit und erhöhen auf Dauer die Kundenzufriedenheit.

ZIELGRUPPE

Vertriebsführungskräfte, Mitarbeiter/-innen Markt/Marktfolge

IHR NUTZEN

- Sie kennen den neuen Finanzierungsplaner als künftiges Arbeitsmittel.
- Sie verstehen die aktuellen Funktionalitäten im Detail und wenden sie praktisch an.
- Sie haben einen Überblick über die anstehenden Weiterentwicklungen.

HINWEIS(E)

Dieses Modul wird kontinuierlich entsprechend der technischen Erweiterungen bzgl. der Inhalte und des Umfangs an die Zielgruppen angepasst, die mit diesem Prozess in der Praxis arbeiten.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

0,5 Tage

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Die sechs Schnellboote:

- Hauptprozess Finanzierungsplaner als „Dashboard“
- Darstellung mehrere Vorhaben
- Prozessintegrierte, strukturierte Bedarfsermittlung
- Vereinfachte Angebotserstellung
- Digitale Bereitstellung & Signatur Vertragsunterlagen
- Intelligente Verarbeitung wirtschaftlicher Unterlagen

Praktische Anwendungsbeispiele in der Echtumgebung

Ausblick auf Entwicklungen in 2027

GdZ - Erfolgsmonitoring Führung

Wie erfolgreich ist das GdZ bereits in der Umsetzung – und wo braucht es noch gezielte Impulse? Im Erfolgsmonitoring Führung reflektieren Sie gemeinsam Erfahrungen aus der Praxis, erkennen Stärken und Nachsteuerungsbedarfe und leiten konkrete Maßnahmen ab. So sichern Sie Fortschritte, stärken die Umsetzung und verankern das GdZ nachhaltig im Arbeitsalltag.

ZIELGRUPPE

Bereichs-/Abteilungsleitung, Führungskräfte des gewerblichen Kreditgeschäfts, ggfs. Projektteam, ggfs. Change-Manager/-innen

IHR NUTZEN

- Sie haben ein gemeinsames Bild zum aktuellen Stand der Umsetzung und zu den Erfahrungen aus der Praxis.
- Sie erkennen eine bereits vorhandene tragfähige Basis sowie ggfs. Nachsteuerungsbedarf.
- Sie haben konkrete Maßnahmen für die weitere Stabilisierung der Umsetzung vereinbart.

HINWEIS(E)

Die Dauer dieses Moduls richtet sich nach dem Status quo der Umsetzung und möglichen Individualisierungswünschen.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

0,5 Tage

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Aktueller Umsetzungsstand der Sparkasse im Projekt „Gewerbliche Kreditprozesse der Zukunft“

Rückmeldung aus den Bereichen zu bisherigen Erfahrungen, Beobachtungen und Rückfragen aus der Praxis

Erfolge als tragfähige Basis

Austausch zu den Perspektiven der verschiedenen Rollen

Identifikation von Umsetzungshemmnissen und offenen Themen im Führungs- und Arbeitsalltag

Klärung und Priorisierung der Nachsteuerung von Prozessen, Kommunikation, Befähigung und/oder Zusammenarbeit

Vereinbarung konkreter Maßnahmen, Verantwortlichkeiten und Zeitschienen zur Stabilisierung der Umsetzung

GdZ - Review

Was wirkt bereits – und wo liegen die nächsten Entwicklungschancen für das GdZ? Im Review reflektieren Sie auf Strategieebene Erfahrungen, bewerten erreichte Ergebnisse und identifizieren konkrete Ansatzpunkte für die Weiterentwicklung. So werden Erkenntnisse zu Fortschritten und Erfahrungen zum Fundament für nachhaltigen Erfolg.

ZIELGRUPPE

Vorstand Dezernat Firmenkundengeschäft, Bereichs-/Abteilungsleitung gewerbl. Kreditgeschäft Markt/Marktfolge, Vertriebsmanagement Firmenkunden, ggfs. Change-Manager/-innen

IHR NUTZEN

- Sie haben ein bereichsübergreifendes Fazit bzgl. des Verlaufs und der Ergebnisse der Einführung.
- Sie haben zentrale Erfahrungen und Erkenntnisse für die weitere Arbeit im Haus und für zukünftige Vorhaben gesichert.
- Sie kennen Möglichkeiten der Stabilisierung und Weiterentwicklung der gewerblichen Finanzierungen und haben Ableitungen für erforderliche Handlungsschritte formuliert.

HINWEIS(E)

Die Dauer dieses Moduls richtet sich nach dem Status quo der Umsetzung und möglichen Individualisierungswünschen.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

0,5 Tage

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Gemeinsamer Rückblick auf Verlauf, Meilensteine und wesentliche Erfahrungen auf Ebene Gesamthaus

Bewertung der erreichten Ergebnisse aus Sicht der beteiligten Bereiche und Rollen

Reflexion der Zusammenarbeit zwischen Führungskräften, Projektteam und weiteren Beteiligten

Würdigung erfolgreicher Ansätze

Identifikation offener Punkte, bestehender Herausforderungen und weiterer Optimierungsbedarfe

Sicherung zentraler Lernerfahrungen

Nächste Schritte zur Stabilisierung, Verankerung und Weiterentwicklung der aktuellen Umsetzungsthemen

Ausblick auf Weiterentwicklungen im Projekt GdZ und Auswirkungen für die Sparkasse

Promotoren: ggfs. Unterstützung bei Konzeption und/oder Umsetzung Review Mitarbeitende

GdZ-Handwerkskoffer für Projektleiter/-innen - souverän steuern und wirksam umsetzen

Das GdZ verändert das gewerbliche Kreditgeschäft grundlegend. Für Projektleitungen besteht die Herausforderung darin, zentrale Ergebnisse, neue IT-Bausteine und hausindividuelle Voraussetzungen zu einem realistischen Umsetzungsprogramm zu verbinden. In dieser praxisorientierten Qualifikation werden Sie dazu befähigt, aus zentralen GdZ-Vorgaben einen hausindividuellen, priorisierten und anschlussfähigen Umsetzungsfahrplan zu entwickeln und diesen intern wirksam zu vertreten.

ZIELGRUPPE

Primäre Zielgruppe sind GdZ-Projektleiter/-innen, geeignet ist das Programm auch für zentrale Umsetzungsverantwortliche aus Organisation/Prozessmanagement, Kreditsekretariat, Vertriebsmanagement oder Change.

IHR NUTZEN

- Sie haben eine klare Orientierung darüber, wie Sie Ziele, Mehrwerte, Bausteine und die zeitliche Entwicklung von GdZ sicher einordnen können.
- Sie sichern die Umsetzung, indem Sie den individuellen Readiness-Bedarf, Abhängigkeiten und Prioritäten in einen belastbaren Fahrplan 2027/2028 überführen.
- Sie übernehmen die souveräne Steuerung dadurch, dass Sie Rollen, Gremien, Ressourcen, Kommunikation und Change wirksam aufsetzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Projektauftrag oder zentrale Rolle in der GdZ-Umsetzung
- Readiness-Ergebnisse und Maßnahmenpläne, soweit verfügbar
- Kurzbeschreibung von Projektorganisation und Umsetzungsstand
- Bereitschaft zur Transferarbeit zwischen den Modulen
- 11.201-0: Die Ausgangsskizze muss fristgerecht über das Akademieportal eingereicht werden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christoph Wienert, zeb.rolfes.schierenbeck.associates GmbH
  Christoph Wienert ist zeb-Partner. Er verantwortet die Projektleitung des DSGV-Projekts „Gewerbliches Kreditgeschäft der Zukunft“ (GdZ) zur Neuausrichtung der gewerblichen Kreditprozesse end-to-end.
- Alexander Aretz, zeb.rolfes.schierenbeck.associates GmbH
  Alexander Aretz ist seit 2012 bei zeb. Er hat 40 Jahre Berufserfahrung, davon mehr als 20 Jahre in der Beratung. Seine Schwerpunkte sind Organisations- und Führungskräfteentwicklung, Transformation, Kommunikation und Executive Coaching.

TERMIN(E)

03.12.2026 | virtueller Seminarraum
11:00 – 12:00 Uhr

04.01.2027 – 17.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2,5 Tage

PREIS

1.350,00 €
zzgl. 895,00 € je optionales Modul (Sparrings)

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

HINWEIS(E)

Dieses Qualifikationsprogramm verbindet GdZ-Fachlichkeit, Projektsteuerung, Change und Transfer. **Im Mittelpunkt steht die Erstsortierung:** Was kommt wann, was bedeutet das für unser Haus und wie organisieren wir die Vorbereitung so, dass die Sparkasse vor die Welle kommt und weitere Unterstützungsformate auf einem guten Fundament stehen?

Die Module 11.201-0, 12.201-1, 11.201-2 und 11.201-4 sind obligatorisch.

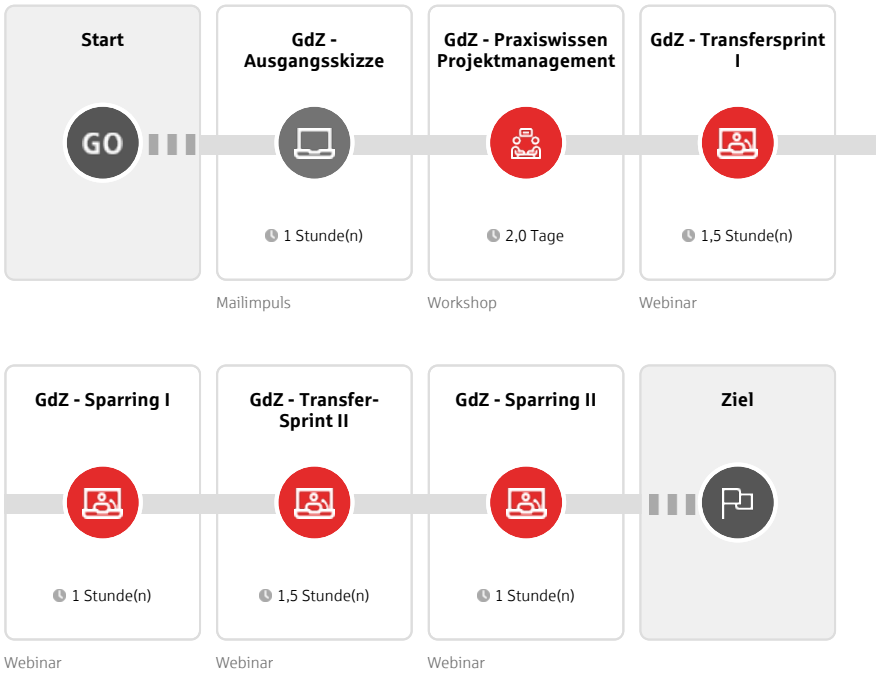
Die Module 11.201-3 und 11.201-5 sind optional. Die Buchung erfolgt direkt über das Akademieportal. Die Termine werden individuell abgestimmt.

Teilnehmen können 1 - 2 Personen je Sparkasse.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Der Arbeitsauftrag zum Modul 12.201-0 wird im Akademieportal zur Verfügung gestellt.

Ihre Lernreise: GdZ-Handwerkskoffer für Projektleiter/-innen - souverän steuern und wirksam umsetzen



Programm/Inhalt

11.201-0 GdZ - Ausgangsskizze (Mailimpuls: Vorbereitungsauftrag, ca. 1 Stunde)

11.201-1 GdZ - Praxiswissen Projektmanagement (2 Tage in Präsenz)

11.201-2 GdZ - Transfersprint I (90 Minuten, digital)

11.201-3 GdZ - Sparring I (60 Minuten 1:1-Begleitung, digital)

11.201-4 GdZ - Transfer-Sprint II (90 Minuten, digital)

11.201-5 GdZ - Sparring II (60 Minuten, 1:1-Begleitung, digital)

Bei Buchung aller Module stehen Ihnen folgende qualitativ gesicherten Ergebnisse zur Verfügung:

- Ausgangs- und Readiness-Skizze
- Stakeholder- und Rollenbild
- Priorisierte Handlungsfelder
- Roadmap 2027/2028
- 90-Tage-Aktionsplan
- Kommunikations- und Befähigungslogik
- Management-Readout mit Entscheidungsbedarf

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Auf Wunsch kann dieses Bildungsangebot auch inhouse gebucht werden.

GdZ - Praxiswissen Projektmanagement

Das GdZ setzt den Startpunkt für eine neue Finanzierungswelt im gewerblichen Neu- und Bestandsgeschäft. Zielbilder, Standards und IT-Lösungen werden zentral bereitgestellt. Der Umsetzungserfolg entsteht jedoch dezentral in jeder Sparkasse: durch klare Prioritäten, belastbare Projektstrukturen, ausreichende Ressourcen und die Verankerung neuer Prozesse, Rollen und Routinen im Tagesgeschäft. Diese Komplexität gut zu steuern ist für Projektmanager/-innen essenziell, um erfolgreich zu sein. In diesem Modul erhalten Sie eine wertvolle Basis für Ihre Arbeit vor Ort.

ZIELGRUPPE

Primäre Zielgruppe sind GdZ-Projektleiterinnen und -Projektleiter. Geeignet ist das Programm auch für zentrale Umsetzungsverantwortliche aus Organisation /Prozessmanagement, Kreditsekretariat, Vertriebsmanagement oder Change.

VORAUSSETZUNG(EN)

Der Arbeitsauftrag muss fristgerecht über das Akademieportal zur Verfügung gestellt werden, um eine gezielte Vorbereitung durch die Trainer zu ermöglichen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Trainer/-innen von zeb als DSGV-Projekt GdZ begleitende Unternehmensberatungsgesellschaft.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Überblick und Mehrwerte

- Strategisches Zielbild, Veränderungstreiber und Nutzen für Kundinnen und Kunden, Markt, Marktfolge und Sparkasse. Rolle der Projektleitung als Übersetzende, Integratorinnen und Integratoren sowie und Taktgeber/-innen

Konkrete Bausteine aus GdZ

- Zielbild für Neu- und Bestandsgeschäft; Finanzierungsplaner als Dashboard; sechs Schnellboote: Hauptprozess, mehrere Vorhaben, strukturierte Bedarfsermittlung, Angebotserstellung, intelligente Verarbeitung wirtschaftlicher Unterlagen sowie digitale Bereitstellung und Signatur

Rolloutplan 2027/2028

- Übergang von Basis-Readiness und ersten Releases in die breite Umsetzung; institutsspezifische Meilensteine, Abhängigkeiten und Entscheidungspunkte; Synchronisation von FI-Rollout, Bankfachlichkeit, Befähigung und Change

Vorbereitung in der Sparkasse

- Readiness-Check und Maßnahmenplan; technische und administrative Voraussetzungen; Standards, Arbeitsanweisungen und Prozesse; Rechte; Ressourcen, Budget und Priorität; Einbindung von Vorstand und Führung

Projekt- und Steuerungsarchitektur

- Auftrag, Scope, Governance, Rollen und Gremien; Zusammenspiel von Markt, Marktfolge, Organisation, IT, Vertriebsmanagement, Personal/Change und Revision; Entscheidungs-, Eskalations- und Fortschrittslogik

Change, Kommunikation und Befähigung

- Stakeholderanalyse, Change-Story, zielgruppengerechte Kommunikation, Führungskräfte als Multiplikatoren, Promotoren, Lernreise und Umgang mit Umsetzungshemmnissen

Vom Überblick zum Fahrplan

- Priorisierung nach Wirkung, Dringlichkeit und Abhängigkeit; 90-Tage-Plan; Roadmap 2027/2028; nächste Managemententscheidungen

Tag 1 | Verstehen, einordnen, Standort bestimmen

- Erwartungsabgleich und Reifegrad-Blitzlicht
- GdZ-Zielbild, Mehrwerte und Auswirkungen
- Bausteine und sechs Schnellboote
- Rollout-Logik 2026 bis 2028
- Readiness-Check und Vorbereitungsbedarf
- Praxisfall: Ausgangslage, Handlungsfelder und Risiken

Tag 2 | Strukturieren, entscheiden, Umsetzung aufsetzen

- Rollenbild der Projektleitung
- Projektorganisation, Governance und Schnittstellen
- Change- und Kommunikationsarchitektur
- Befähigungsplanung
- Roadmap 2027/2028 und 90-Tage-Plan Peer-Review und Transfer-Commitment

GdZ - Transfersprint I

Das GdZ mit seiner Komplexität braucht mehr als einen einmaligen Lernimpuls – es braucht kontinuierlichen Austausch und konsequente Umsetzung. Die digitale Gruppenbegleitung vertieft die Präsenzinhalte, schafft Raum für Erfahrungen aus der Praxis und stärkt die jeweilige Ausrichtung. So bleibt das GdZ im Fokus und der Transfer in den Führungs- und Arbeitsalltag wird nachhaltig gestärkt.

ZIELGRUPPE

Primäre Zielgruppe sind GdZ-Projektleiterinnen und -Projektleiter. Geeignet ist das Programm auch für zentrale Umsetzungsverantwortliche aus Organisation /Prozessmanagement, Kreditsekretariat, Vertriebsmanagement oder Change.

IHR NUTZEN

- Sie haben eine klare Standortbestimmung für Ihr Projekt.
- Sie profitieren von den Erfahrungen aus anderen Sparkassen.
- Sie verfügen im Ergebnis über einen abgesicherten 90-Tage-Plan für die praktische Umsetzung Ihres Projekts

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Trainer/-innen von zeb als DSGV-Projekt GdZ begleitende Unternehmensberatungsgesellschaft.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Projektfortschritt

Entscheidungen

Priorisierung

GdZ - Sparring I

Komplexe Themen entfalten ihre Wirkung erst in der erfolgreichen Umsetzung in der Praxis. Eine individuelle 1:1-Begleitung durch einen Profi hilft, Wissen gezielt anzuwenden, Herausforderungen souverän zu meistern und passgenaue Lösungen für die eigene Sparkasse zu entwickeln. So wird aus einer Qualifizierung konkrete Handlungssicherheit und im Sinne des Changes ein nachhaltiger Umsetzungserfolg.

ZIELGRUPPE

Primäre Zielgruppe sind GdZ-Projektleiterinnen und -Projektleiter. Geeignet ist das Programm auch für zentrale Umsetzungsverantwortliche aus Organisation /Prozessmanagement, Kreditsekretariat, Vertriebsmanagement oder Change.

IHR NUTZEN

- Sie erhalten eine professionelle Rückmeldung zu Ihrem Vorgehen und zum aktuellen Projektstand.
- Sie bekommen Antworten auf individuelle Fragestellungen.
- Sie erhalten als Ergebnis klare Handlungsempfehlungen für Ihr weiteres Vorgehen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Trainer/-innen von zeb als DSGV-Projekt GdZ begleitende Unternehmensberatungsgesellschaft.

HINWEIS(E)

Bei diesem Modul handelt es sich um ein optionales Wahlmodul.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

60 Minuten

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Projektlogik

Stakeholder

Risiken

Individuelle Themen/Fragestellungen

GdZ - Transfer-Sprint II

Das GdZ mit seiner Komplexität braucht mehr als einen einmaligen Lernimpuls – es braucht kontinuierlichen Austausch und konsequente Umsetzung. Die digitale Gruppenbegleitung vertieft die Präsenzinhalte, schafft Raum für Erfahrungen aus der Praxis und stärkt die jeweilige Ausrichtung. So bleibt das GdZ im Fokus und der Transfer in den Führungs- und Arbeitsalltag wird nachhaltig gestärkt.

ZIELGRUPPE

Primäre Zielgruppe sind GdZ-Projektleiterinnen und -Projektleiter. Geeignet ist das Programm auch für zentrale Umsetzungsverantwortliche aus Organisation /Prozessmanagement, Kreditsekretariat, Vertriebsmanagement oder Change.

IHR NUTZEN

- Sie haben eine klare Standortbestimmung für Ihr Projekt.
- Sie profitieren von den Erfahrungen aus anderen Sparkassen.
- Sie verfügen im Ergebnis über eine konkrete Nachsteuerungsagenda zur Optimierung Ihres Vorgehens.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Trainer/-innen von zeb als DSGV-Projekt GdZ begleitende Unternehmensberatungsgesellschaft.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Hürden

Steuerung

Verstetigung

GdZ - Sparring II

Komplexe Themen entfalten ihre Wirkung erst in der erfolgreichen Umsetzung in der Praxis. Eine individuelle 1:1-Begleitung durch einen Profi hilft, Wissen gezielt anzuwenden, Herausforderungen souverän zu meistern und passgenaue Lösungen für die eigene Sparkasse zu entwickeln. So wird aus einer Qualifizierung konkrete Handlungssicherheit und im Sinne des Changes ein nachhaltiger Umsetzungserfolg.

ZIELGRUPPE

Primäre Zielgruppe sind GdZ-Projektleiterinnen und -Projektleiter. Geeignet ist das Programm auch für zentrale Umsetzungsverantwortliche aus Organisation /Prozessmanagement, Kreditsekretariat, Vertriebsmanagement oder Change.

IHR NUTZEN

- Sie erhalten eine professionelle Rückmeldung zu Ihrem Vorgehen und zum aktuellen Projektstand.
- Sie bekommen Antworten auf individuelle Fragestellungen.
- Sie haben als Ergebnis eine entscheidungsreife Unterlage für Ihr Projekt.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Trainer/-innen von zeb als DSGV-Projekt GdZ begleitende Unternehmensberatungsgesellschaft.

HINWEIS(E)

Bei diesem Modul handelt es sich um ein optionales Wahlmodul.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

60 Minuten

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Management-Readout

Rolloutplanung

Individuelle Themen/Fragestellungen

11 GESCHÄFTS- UND GEWERBEKUNDEN

Betriebswirtschaftliche Kompetenz (Grundwissen)

Kundenunterlagen bewerten - Grundlagenwissen für Geschäftsstellenleiter und Geschäftskundenberater

Verständnis und Interpretation von betriebswirtschaftlichen Kundenunterlagen ist auch für Berater/-innen von Geschäftskunden unerlässlich. Dazu werden in diesem Seminar die Bilanzanalyse kleiner Unternehmen, die Beurteilung von Einnahmen-Überschuss-Rechnungen und betriebswirtschaftlichen Auswertungen sowie die Liquiditätsanalyse und typische Probleme kleiner Unternehmen erarbeitet.

ZIELGRUPPE

Geschäftsstellenleiter/-innen, Filialleiter/-innen, Geschäftskundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kundenunterlagen (Bilanz, GuV, Einnahmen-Überschuss-Rechnung) vertraut.
- Sie können diese innerhalb kurzer Zeit betriebswirtschaftlich beurteilen.
- Sie erkennen mögliche Schwachstellen und können dazu im Kundengespräch zielgerichtet die "richtigen" Fragen stellen.

IHR REFERENT

Thomas Keller, Best, Wolf & Keller GmbH & Co. KG

Gesellschafter, Diplom-Kaufmann mit langjährigen Erfahrungen als kaufmännischer Leiter mittelständischer Unternehmen, Unternehmensberater und Trainer

TERMIN(E)

23.06.2027 – 24.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Bilanzanalyse kleiner Unternehmen

- Aufbau von Bilanz und GuV
- Die wichtigsten Kennzahlen der Bilanzanalyse
- Vorgehensweise in der Bilanzanalyse

Einnahmen-Überschuss-Rechnungen kleiner Unternehmen beurteilen

- Aufbau der Einnahmen-Überschuss-Rechnung
- Besonderheiten in der Analyse

Kapitaldienstfähigkeit feststellen

- Kapitaldienstfähigkeitsberechnung
- Mindestumsatz zur Erreichung der Kapitaldienstfähigkeit

Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA) und Summen- und Saldenlisten

- Aufbau der BWA
- Abgrenzungsnotwendigkeiten
- Aufbau der Summen- und Saldenliste
- Die wesentlichen Konten der Summen- und Saldenliste

Liquiditätssituation und Kontoführung beurteilen

- Bedeutung der Kontoführung
- Liquiditätssituation beurteilen
- Kontoführung als Krisenindikator

Typische Schwachstellen kleiner Unternehmen und Möglichkeiten zur Gegensteuerung

- Kalkulation
- Person des Unternehmers
- Marktsituation
- Investitionen

Jahresabschluss- und BWA-Unterlagen für die Beratung auswerten

Die Interpretation des Jahresabschlusses ist "die" notwendige Basis bei der Beratung der gewerblichen Kunden. Hier finden sich alle relevanten Informationen der Vergangenheit und Hinweise für die künftige Entwicklung. In diesem Seminar lernen Sie fundiert mit dem Jahresabschluss zu "arbeiten"!

ZIELGRUPPE

Geschäfts-/Gewerbekundenbetreuer

IHR NUTZEN

- Sie können Jahresabschluss-Unterlagen systematisch und für sachkundige Dritte nachvollziehbar auswerten.
- Sie erhalten Sicherheit im Umgang mit wirtschaftlichen Zahlen und stärken so Ihre Entscheidungskompetenz
- Sie können die eingereichten betriebswirtschaftlichen Auswertungen nachvollziehen und ermitteln das vorläufige "richtige" Betriebsergebnis.
- Sie wenden die gängigsten Abgrenzungstechniken in der Praxis sicher an.
- Sie sind in der Lage eine fundierte Bonitätsbeurteilung anhand des unterjährigen Zahlenmaterials zu erstellen.

IHR REFERENT

Thomas Keller, Best, Wolf & Keller GmbH & Co. KG

Gesellschafter, Diplom-Kaufmann mit langjährigen Erfahrungen als kaufmännischer Leiter mittelständischer Unternehmen, Unternehmensberater und Trainer

HINWEIS(E)

Hotelbuchung:

Wir möchten Sie darauf hinweisen, dass im Zeitraum vom 15.09. bis 17.09.2026 die InterTabac-Messe in Dortmund stattfindet. Diese weltgrößte Fachmesse für Tabakwaren sorgte in den vergangenen Jahren für ausgebuchte Hotels im gesamten Stadtgebiet. Falls Sie für unser mehrtägiges Seminar ein Hotel buchen möchten, ist eine rechtzeitige Buchung ratsam.

TERMIN(E)

13.09.2027 – 15.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage

PREIS

1.190,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

- Aufbau, Struktur und Inhalt des Jahresabschlusses
- Bilanzkennzahlen kennen, errechnen und interpretieren
- Kapitaldienstgrenzen und Kapitaldienstfähigkeit ableiten
- Zukunftsorientierte Stellungnahmen aufgrund der Jahreabschlusszahlen erstellen
- EBIL-Auswertungen interpretieren
- Bilanzanalyse für die Praxis – Fallstudien
- Logik der Unternehmens-Finanzbuchhaltung
- Leistungskomponenten der DATEV
- Aufbau- und Inhalte der BWA
- Summen- und Saldenlisten
- Abgrenzungstechniken



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