



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2026

Zertifikatsprogramme



INHALTSVERZEICHNIS	SEITE
Zertifikatsprogramme	3
53.111 Zertifikatsprogramm Führung - Führungskompetenzen entwickeln und ausbauen	4
53.170 Zertifizierte Ausbildung in "Positiver Psychologie" für Führung und Personalentwicklung	9



53 FÜHRUNG

Zertifikatsprogramme

Zertifikatsprogramms Führung - Führungskompetenzen entwickeln und ausbauen

Das neue Zertifikatsprogramm ermöglicht Ihnen eine umfassende Qualifizierung für die aktuellen und künftigen Herausforderungen als Führungskraft. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form mit Unterstützung von digitalen Elementen wird das erforderliche Wissen „auf den Punkt“ gebracht. Zusätzlich werden Sie typische Führungssituationen anhand von Praxisfällen trainieren. Als Führungskraft im Vertrieb werden Sie zusätzlich ein speziell konzipiertes Modul „Führung im Vertrieb“ besuchen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die über noch keine bzw. über geringe Führungserfahrung verfügen, aber Führungsverantwortung übernommen haben bzw. übernehmen werden;
Mitarbeiter/-innen die ihre Führungskompetenzen auffrischen und vertiefen wollen;
Mitarbeiter/-innen aus dem Vertrieb werden zusätzlich an Modul 5 - speziell konzipiert für Vertriebsführungskräfte - teilnehmen

IHR NUTZEN

- Sie führen Ihr Team ziel- & erfolgsorientiert.
- Sie gestalten Ihren Verantwortungsbereich unternehmerisch und zukunftsorientiert.
- Sie kennen Ihre Rolle als Führungskraft und wissen, welchen Anforderungen Sie begegnen müssen.
- Sie gestalten Veränderungen erfolgreich und berücksichtigen Herausforderungen der Digitalisierung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassenakademie NRW sowie externe Referentinnen und Referenten

HINWEIS(E)

Das Programm wird in einer idealen Mischung von Präsenz- & Online-Veranstaltungen durchgeführt und durch Web-Based-Trainings begleitet und ergänzt. Das Modul 5 „Führung im Vertrieb“ kann nur von Mitarbeiter/-innen aus dem Vertrieb besucht werden.
Abschluss: zertifizierte Führungskraft



TERMIN(E)

26.01.2026 – 10.11.2026 |

Kick-off (13.01.2026)
Modul 1 (01.01. - 25.02.2026)
Modul 2 (28.01. - 06.10.2026)
Modul 3 (28.04. - 21.05.2026)
Modul 4 (22.05. - 10.07.2026)
Modul 5 (optional - nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (10.07. - 22.09.2026)
Zertifizierung (09.11. - 10.11.2026)
E-Learnings (13.01.2026 - 31.12.2027)

10.03.2026 – 08.12.2026 |

Kick-off (09.02.2026)
Modul 1 (01.02. - 14.04.2026)
Modul 2 (11.03. - 13.11.2026)
Modul 3 (05.05. - 16.07.2026)
Modul 4 (16.07. - 09.10.2026)
Modul 5 (optional für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (09.10. - 12.11.2026)
Zertifizierung (07.12. - 08.12.2026)
E-Learnings (09.02.2026 - 31.12.2027)

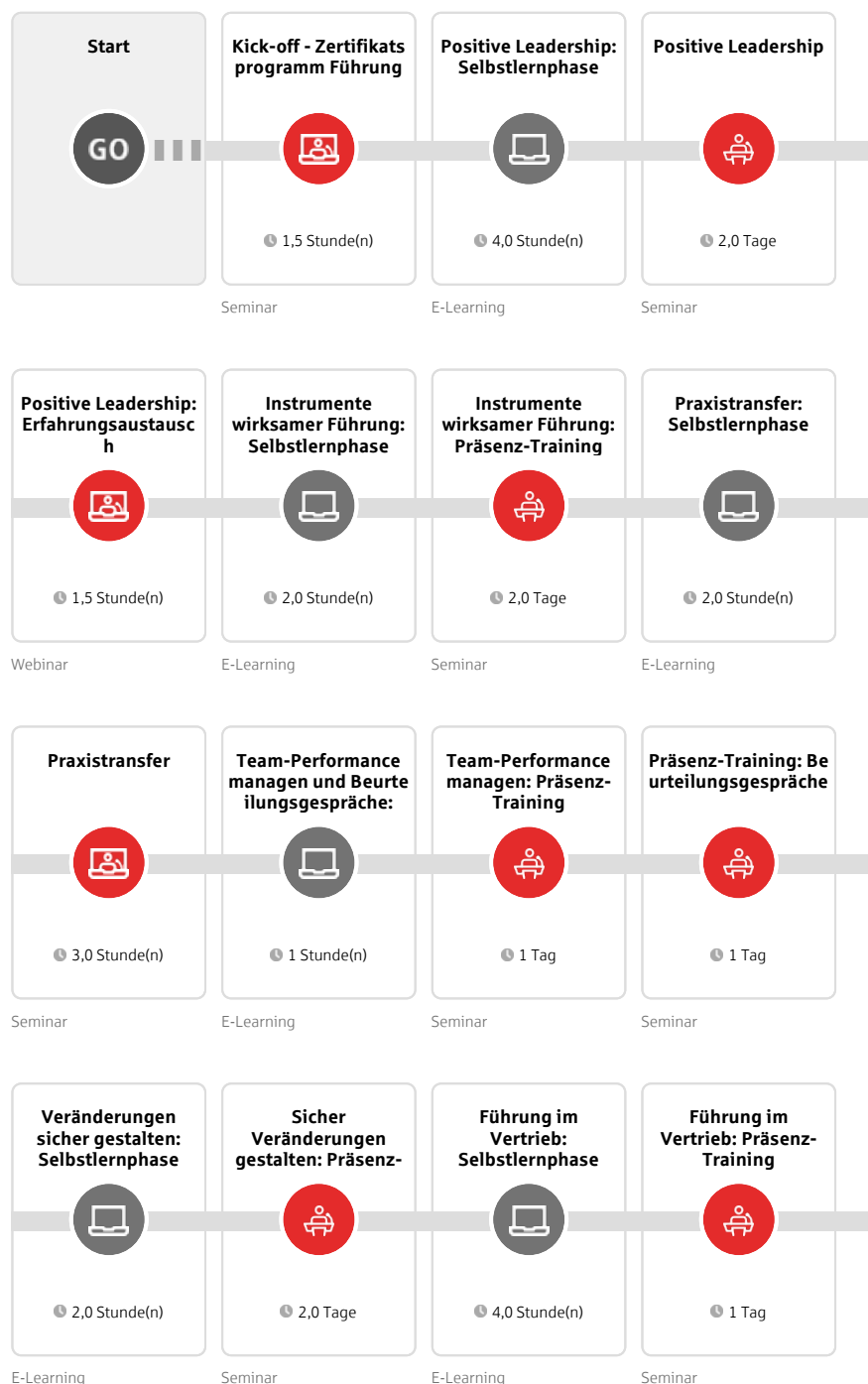
09.06.2026 – 25.02.2027 |

Kick-off (11.05.2026)
Modul 1 (11.05. - 03.09.2026)
Modul 2 (10.06.2026 - 11.01.2027)
Modul 3 (05.10. - 17.11.2026)
Modul 4 (17.11.2026 - 29.01.2027)
Modul 5 (optional für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (29.01. - 23.02.2027)
Zertifizierung (24.02. - 25.02.2027)
E-Learnings (10.05.2026 - 31.12.2027)

15.09.2026 – 22.04.2027 |

Kick-off (31.08.2026)
Modul 1 (01.09. - 13.10.2026)
Modul 2 (16.09.2026 - 05.04.2027)
Modul 3 (14.12.2026 - 26.01.2027)
Modul 4 (26.01. - 10.03.2027)
Modul 5 (nur für

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Führung - Führungskompetenzen entwickeln und ausbauen



Vertriebsmitarbeiter/-innen) (11.03. - 20.04.2027)
Zertifizierung (21.04. - 22.04.2027)
E-Learnings (31.08.2026 - 31.12.2027)

09.11.2026 – 15.07.2027 |

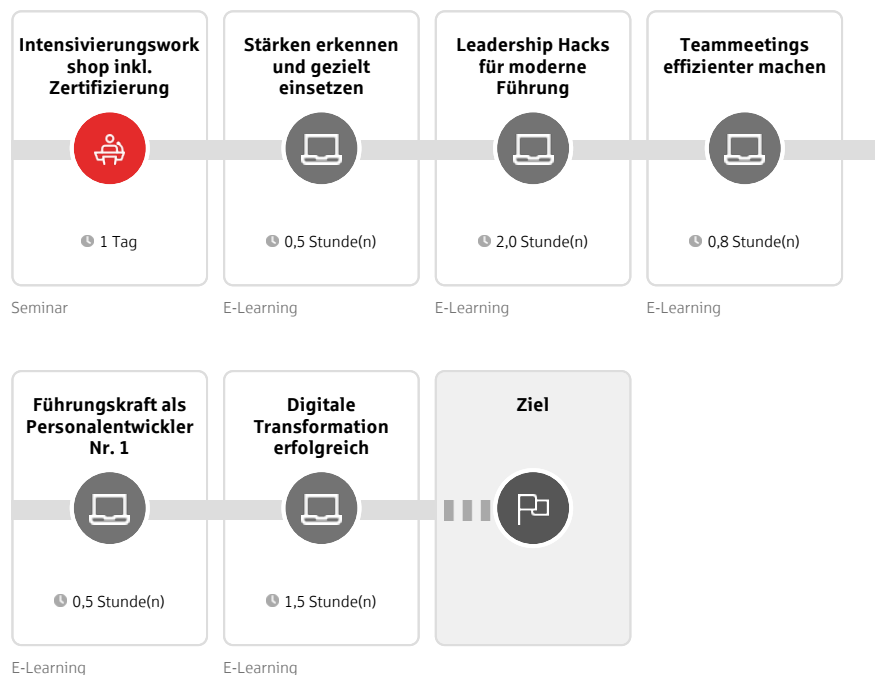
Kick-off (12.10.2026)
Modul 1 (01.11. - 08.12.2026)
Modul 2 (10.11.2026 - 15.02.2027)
Modul 3 (15.02. - 15.04.2027)
Modul 4 (15.04. - 11.06.2027)
Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (11.06. - 06.07.2027)
Zertifizierung (14.07. - 15.07.2027)
E-Learnings (12.10.2026 - 31.12.2027)

21.01.2027 – 21.10.2027 |

Digitaler Kick-off (08.01.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (08.01. - 21.01.2027)
Modul 1 (Präsenz) (21.01. - 22.01.2027)
Modul 1 (Digital) (24.02.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (24.02. - 20.04.2027)
Modul 2 (Präsenz) (20.04. - 21.04.2027)
Modul 2 (Digital) (09.09.2027)
Selbstlernphase Modul 3 (21.04. - 31.05.2027)
Modul 3 (Präsenz) (31.05. - 01.06.2027)
Selbstlernphase Modul 4 (01.06. - 14.09.2027)
Modul 4 (Präsenz) (14.09. - 15.09.2027)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (15.09. - 19.10.2027)
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (19.10.2027)
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (20.10. - 21.10.2027)

02.03.2027 – 11.11.2027 |

Digitaler Kick-off (17.02.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (17.02. -



09.03.2027)
Modul 1 (Präsenz) (02.03. - 03.03.2027)
Modul 1 (Digital) (21.04.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (10.03. - 28.04.2027)
Modul 2 (Präsenz) (28.04. - 29.04.2027)
Modul 2 (Digital) (18.10.2027)
Selbstlernphase Modul 3 (29.04. - 15.07.2027)
Modul 3 (Präsenz) (15.07. - 16.07.2027)
Selbstlernphase Modul 4 (16.07. - 20.09.2027)
Modul 4 (Präsenz) (20.09. - 21.09.2027)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (21.09. - 09.11.2027)
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (09.11.2027)
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (10.11. - 11.11.2027)

15.06.2027 – 17.02.2028 |

Digitaler Kick-off (04.06.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (04.06. - 15.06.2027)
Modul 1 (Präsenz) (15.06. - 16.06.2027)
Modul 1 (Digital) (14.07.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (14.07. - 08.09.2027)
Modul 2 (Präsenz) (08.09. - 09.09.2027)
Modul 2 (Digital) (17.01.2028)
Selbstlernphase Modul 3 (09.09. - 01.12.2027)
Modul 3 (Präsenz) (01.12. - 02.12.2027)
Selbstlernphase Modul 4 (02.12.2027 - 19.01.2028)
Modul 4 (Präsenz) (19.01. - 20.01.2028)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (20.01. - 15.02.2028)
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (15.02.2028)
Intensivierungsworkshop inkl.

Zertifizierung (16.02. - 17.02.2028)

20.09.2027 – 29.06.2028 |

Programm/Inhalt

1. Modul: Positive Leadership

- Werte, Rolle, Anforderungen
- Situative Führung, Positive Leadership
- Umsetzung in der Praxis

2. Modul: Instrumente wirksamer Führung anwenden

- Führungsprozesse und -instrumente wirksam anwenden
- Praxiswerkstatt – Führung
- Ziel- und Kritikgespräche führen
- Praxistransfer

3. Modul: Team-Performance managen & Feedback-/Entwicklungsgespräche

- Zusammenarbeit im Team gestalten
- Teams steuern
- New (Team) Work
- Teamdynamik: Erfolgsfaktoren für Hochleistungsteams
- Feedback-/Entwicklungs-/Beurteilungsgespräche

4. Modul: Veränderungen sicher gestalten

- House of Change
- Menschen in der Veränderung
- Trainingseinheiten in Veränderungssituationen
- Souverän bleiben in schwierigem Fahrwasser – Widerstand & Konflikt
- Widerstand – Formen, Hintergründe, Reaktionsmöglichkeiten
- Konfliktthemen und Konfliktarten

5. Modul: Führung im Vertrieb

- Die Führungskraft als Qualitätsmanager für tragfähige Kund/-innen-Beziehungen
- Gute Führung im Vertrieb – Herausforderungen im Führungsalltag
- Aktuelle Marktveränderungen und deren Auswirkungen auf vertriebliche Führung
- Steuerungsinstrumente als Kompass zur Eigenverantwortung der Mitarbeiter/-innen
- Mit drei wesentlichen Schritten systematisch zu mehr Vertriebserfolg

6. Modul: Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung

- Führungsgespräche trainieren
- Feedback geben
- Prüfungsgespräch absolvieren (Lernerfolgskontrolle)

Digitaler Kick-off (02.09.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (02.09. - 21.09.2027)
Modul 1 (Präsenz) (20.09. - 21.09.2027)
Modul 1 (Digital) (20.10.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (22.10. - 16.12.2027)
Modul 2 (Präsenz) (16.12. - 17.12.2027)
Modul 2 (Digital) (31.05.2028)
Selbstlernphase Modul 3 (17.12. - 27.03.2028)
Modul 3 (Präsenz) (27.03. - 28.03.2028)
Selbstlernphase Modul 4 (28.03. - 15.05.2028)
Modul 4 (Präsenz) (15.05. - 16.05.2028)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (16.05. - 27.06.2028)
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (27.06.2028)
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (28.06. - 29.06.2028)

09.11.2027 – 06.07.2028 |

Digitaler Kick-off (18.10.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (20.10. - 09.11.2027)
Modul 1 (Präsenz) (09.11. - 10.11.2027)
Modul 1 (Digital) (15.12.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (15.12.2027 - 09.02.2028)
Modul 2 (Präsenz) (09.02. - 10.02.2028)
Modul 2 (Digital) (12.06.2028)
Selbstlernphase Modul 3 (10.02. - 08.05.2028)
Modul 3 (Präsenz) (08.05. - 09.05.2028)
Selbstlernphase Modul 4 (09.05. - 22.06.2028)
Modul 4 (Präsenz) (22.06. - 23.06.2028)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für

Vertriebsmitarbeiter/-innen) (23.06.
- 04.07.2028)
Modul 5 (Präsenz; nur für
Vertriebsmitarbeiter/-innen)
(04.07.2028)
Intensivierungsworkshop inkl.
Zertifizierung (Präsenz) (05.07. -
06.07.2028)



DAUER

12 Tage
9 Tage plus 1 Tag für Modul 5 zzgl.
2 digitale Tage und 2 Tage
Selbstlernphase



PREIS

3.980,00 € zzgl. 395,00 € für Modul
5



KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Zertifizierte Ausbildung in "Positiver Psychologie" für Führung und Personalentwicklung

Die zertifizierte Ausbildung bietet fundiertes Wissen und praxisnahe Methoden rund um die "Positive Psychologie" – für mehr Klarheit, Wirksamkeit und Resilienz im beruflichen Alltag. Im Mittelpunkt steht der Weg zu einer positiven Haltung: bei sich selbst, im Umgang mit anderen und in der Gestaltung wirksamer Beziehungen. Sie lernen, Potenziale bei sich und anderen zu erkennen, Stärken zu fördern und Menschen nachhaltig zu begleiten. Perfekt für Führungskräfte und Personalentwickler/-innen in der Sparkasse, die ihre Teams langfristig stärken und eine positive Unternehmenskultur fördern möchten. Die Ausbildung schließt mit einer anerkannten Zertifizierung des Dachverbandes für Positive Psychologie e.V. ab.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte aller Ebenen, Mitarbeiter/-innen aus der Personalentwicklung, Mitarbeiter/-innen in Führungspositionen oder mit Führungsverantwortung, Interessierte Fach- und Nachwuchsführungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie stärken Ihre Selbstführung und gewinnen mehr Klarheit, Resilienz und Motivation für Ihren beruflichen Alltag.
- Sie erkennen und nutzen persönliche Stärken - für wirksame Führung und gelingende Zusammenarbeit.
- Sie gestalten vertrauensvolle Beziehungen und fördern eine positive Kultur im Team.
- Sie erweitern Ihre psychologische Handlungskompetenz - ob in Führung oder Personalentwicklung.

IHRE REFERENTIN

Katharina Lipok

Sie ist Kooperationspartnerin des Inntal Instituts, zertifizierte Trainerin der Positiven Psychologie DACH-PP und wurde von Dr. Daniela Blickhan persönlich ausgebildet.

HINWEIS(E)

Die Ausbildungsordnung des deutschsprachigen Dachverband für Positive Psychologie e. V. sieht vor, dass Sie an mindestens 15 der 16 Tage anwesend sind sowie eine zehnteilige Abschlussarbeit vorlegen und präsentieren. Sie werden im Rahmen der Ausbildung sowohl auf die kursinterne Präsentation als auch auf die Erstellung der Abschlussarbeit intensiv vorbereitet.

Hier finden Sie weitere Informationen zur Ausbildungsordnung: <https://dach-pp.eu/> und https://dach-pp.eu/wp-content/uploads/2025/04/2025_04-Ausbildungsordnung_.pdf

Diese Ausbildung wird in Kooperation mit dem Inntal Institut unter der Leitung von Dr. Daniela Blickhan durchgeführt. Das Inntal Institut ist ein akkreditiertes Ausbildungsinstitut der Deutschen Gesellschaft für Positive Psychologie (Dach-PP), das



TERMIN(E)

08.06.2027 – 21.01.2028 |
Sparkassenakademie NRW

Modul 1 (08.06. - 07.09.2027)
Modul 2 (07.09. - 16.11.2027)
Modul 3 (16.11.2027 - 18.01.2028)
Modul 4 (18.01. - 21.01.2028)
Abschlussarbeit (22.01. - 23.01.2028)



DAUER

20,5 Tage

Die Gesamt-Lernzeit umfasst:

- 16 Tage Präsenz-Module
- 1 Tag Peergroup-Treffen (aufgeteilt in mehrere Online-Termine)
- 3 Tage Lernzeit für Selbststudium, E-Mail-Impulse und Abschlussarbeit
- 3 Stunden Projektpräsentation



PREIS

4.895,00 €



KONTAKT

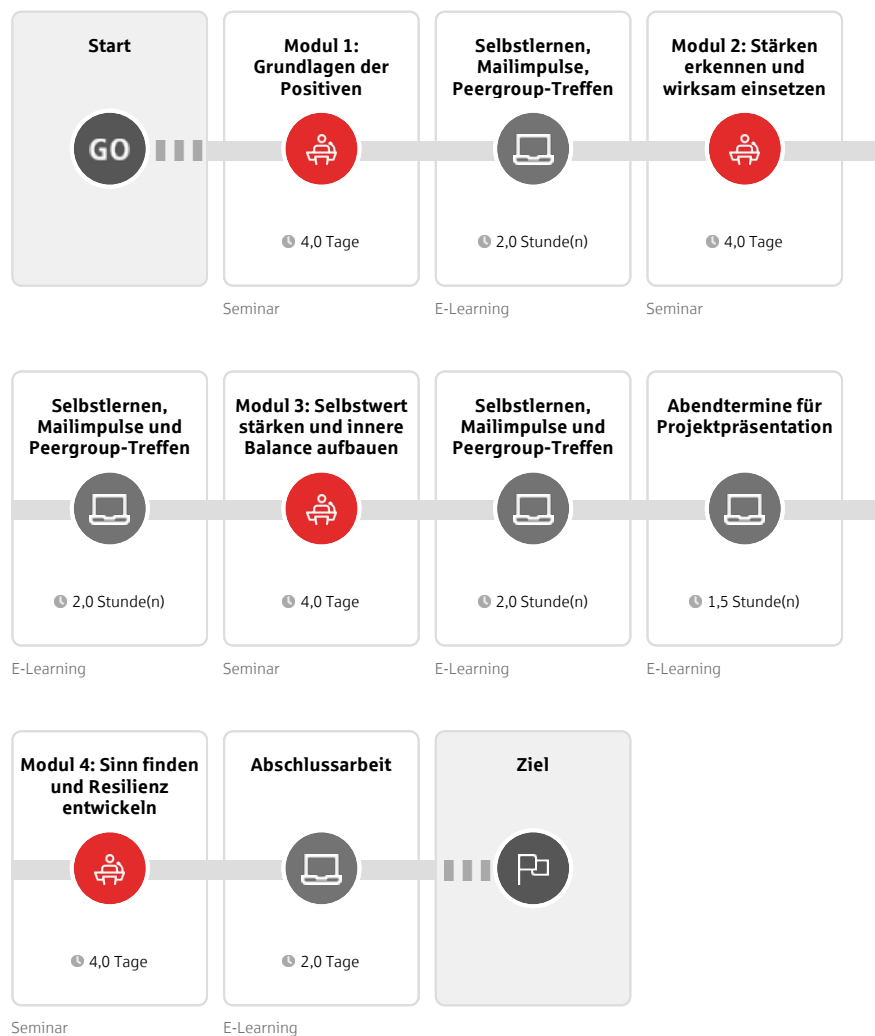
ANMELDUNG



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

seit 2013 zu den führenden Anbietern von Ausbildungen in angewandter "Positiver Psychologie" im deutschsprachigen Raum zählt.

Ihre Lernreise: Zertifizierte Ausbildung in "Positiver Psychologie" für Führung und Personalentwicklung



INHALTE



Christina Lempart
0231 22240-727
christina.lempart@ska.nrw



Programm/Inhalt

Präsenzveranstaltungen:

Modul 1: Grundlagen der "Positiven Psychologie" kennen, Wohlbefinden kultivieren

- Grundlagen Einführung in die "Positive Psychologie" und Positive Leadership
- Wohlbefinden, Glück, Zufriedenheit - Definitionen und Konzepte
- Genuss und Ausgleich
- Positive Emotionen im Business-Alltag
- Initiierung der Peergroups

Modul 2: Stärken erkennen und wirksam einsetzen

- Persönliche Stärken erkennen und einsetzen
- Präsenz und Klarheit im Führungsalltag
- Flow erleben und ermöglichen
- Motivation und Selbstbestimmung
- Ziele wirksam setzen und erreichen

Modul 3: Selbstwert stärken und innere Balance aufbauen

- Selbstwert und Selbstmitgefühl
- Körperliche Faktoren des Wohlbefindens
- Hintergründe und Umgang mit Stress
- Mindset und Optimismus als Erfolgsfaktor

Modul 4: Sinn finden und Resilienz entwickeln

- Lebenssinn, Lebensqualität und berufliche Erfüllung
- Resilienz verstehen und aufbauen
- Werteorientierte Führung
- Dankbarkeit und Anerkennung im Team
- Positive Beziehungen gestalten
- Präsentationen und Abschluss

Ergänzende Lernformate:

Peergroup-Treffen zwischen den Modulen

- Initiiert durch die Trainerin und verpflichtender Baustein der Ausbildung
- Selbstorganisiert durch die Teilnehmenden in Dreier- oder Vierergruppen

Abendtermine für Projektpräsentationen

- 1 - 2 Termine à ca. 1,5 Std. zwischen den Modulen 3 und 4

E-Mail-Impulse durch die Trainerin

- 1 - 2 E-Mails zwischen den Modulen 1 bis 4

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 Sparkassen-akademie 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