Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Fachseminare / Zertifikatsprogramme **3**

31.100 Fachseminar Vertriebssteuerung 4

32 MARKETING

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Fachseminar Vertriebssteuerung

Zur Verstetigung und kontinuierlichen Verbesserung der vielfältigen qualitativen und quantitativen Vertriebsergebnisse Ihrer Sparkasse ist ein entscheidender Erfolgsfaktor, die Vertriebsaktivitäten zielgerichtet und stringent zu managen und aktiv zu steuern. Die dazu notwendigen Kenntnisse für Methodik und Zusammenhänge insbesondere auch im Hinblick auf die fortlaufende Weiterentwicklung der "Vertriebsstrategie der Zukunft - Privatkunden und Firmenkunden" vermitteln wir in diesem Fachseminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Vertriebssteuerung, dem Marketing sowie sonstigen Abteilungen, die für die Planung und Steuerung des Vertriebs verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Marktstrategien und Vertriebskonzepte u.a. auch in Richtung Vertriebsstrategie der Zukunft (VdZ) - Privatkunden und Firmenkunden zu entwickeln.
- Sie können den Vertrieb einer Sparkasse planen und steuern sowie im Besonderen VdZ-konform ausrichten und sind vertraut mit Vorgehensweisen, Maßnahmen und Instrumenten, um die Vertriebskraft sowie den Einsatz der Vertriebskapazitäten zu verbessern.
- Sie können die verschiedenen Leistungsbausteine des Vertriebsmanagement zielorientiert miteinander verbinden sowie darüber hinaus eine kunden- und marktorientierte Vertriebskultur in der Sparkasse fördern.

VORAUSSETZUNG(EN)

Sparkassenfachwirt/-in oder Studienabschnitt Bankbetriebliche Qualifikation im Rahmen des Studiengangs zum/zur Sparkassenbetriebswirt/-in bzw. vergleichbarer Kenntnisstand

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, des Sparkassenverbandes und externe Referenten/-innen

HINWEIS(E)

In einer Kombination aus Präsenz- und Onlinemodulen sowie zeitlich flexiblen Selbstlernphasen, E-Learnings und Transferaufgaben wird das vermittelte Wissen mit hohem Mehrwert für die Praxis angewendet und trainiert.

Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel **geprüfte/r Vertriebssteuerer/-in | Sparkassen-Finanzgruppe** zu führen.

TERMIN(E)

Nr.21 | 15.02.2027 – 22.09.2027 |

E-Learnings | Teil 1 (15.02. - 22.09.2027)
Präsenzblock 1 (15.02. - 19.02.2027)
Webinar 1 (08.03.2027)
Webinar 2 (15.03.2027)
Webinar 3 (05.04.2027)
Präsenzblock 2 (19.04. - 21.04.2027)
Präsenzblock 3 (10.05. - 13.05.2027)
Transfer- und Selbstlernphase (14.05. - 22.09.2027)
E-Learnings | Teil 2 (14.05. - 22.09.2027)
Lernerfolgskontrolle (20.09. - 22.09.2027)

DAUER

17 Tage
Präsenz- & Online-Veranstaltungen verteilt über mehrere Wochen & WBTs

PREIS

4.750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

Ihre Lernreise: Fachseminar Vertriebssteuerung

Start (GO)	**Operative Vertriebssteuerung - Lernvideo** 6,0 Stunde(n) E-Learning	**just e-learn-Package: Prozessmanagement PPS** 5,0 Stunde(n) E-Learning	**Strategische Marktbearbeitung** 1 Tag Seminar
Produktmanagement 1 Tag Seminar	**Strategische Vertriebssteuerung** 1 Tag Seminar	**Operative Vertriebssteuerung** 2,0 Tage Seminar	**Strategische Vertriebsplanung (online)** 0,5 Tage Webinar
Vertriebsorientierte Marktforschung und Kundenzufriedenhei 0,5 Tage Webinar	**Finanzcontrolling (online)** 1 Tag Webinar	**Operative Vertriebsplanung** 1 Tag Seminar	**Vertriebscontrolling** 1 Tag Seminar
Möglichkeiten der Vertriebssteuerung mit OSPlus (S691) 1 Tag Seminar	**Vertriebsführung** 2,0 Tage Seminar	**Segmentsteuerung am Beispiel Firmenkundengeschäft** 1 Tag Seminar	**Vertriebskultur etablieren und Marktmitarbeiter/-** 1 Tag Seminar

INHALTE

Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Transferphase - anwenden, reflektieren,
individuelle Dauer Stunde(n)
Selbstlernen

Präsentieren - die Grundlagen
1 Stunde(n)
E-Learning

Präsentieren - Persönlich, souverän und
1 Stunde(n)
E-Learning

Fachseminar Vertriebssteuerung - Lernerfolgskontroll
1 Tag
LEK

Ziel

Programm/Inhalt

Strategische Marktbearbeitung

- Kundensegmentierung sowie Multikanal- und Leistungsangebot
- Zukunftsorientierte Steuerung der Vertriebswege
- Stationärer, medialer und mobiler Vertrieb
- Multikanale Vertriebssteuerung

Produktmanagement

Strategische Vertriebssteuerung

- Gesamtbankstrategie
- Vertriebsstrategie
- Vertriebsstrategie der Zukunft - Privatkunden und Firmenkunden
- Weitere aktuelle Projekte

Operative Vertriebssteuerung

- Kundenreise zu verschiedenen Bedarfsfeldern und damit verbundene Steuerungsinstrumente
- relevante Vertriebskanäle
- Zielsystem (inkl. Zielkarte) mit den Kernelementen Ertrag, Aktivität und Qualität

Vertriebsorientierte Marktforschung und Kundenzufriedenheit

Finanzcontrolling

- Finanzcontrolling als Teil der Gesamtbanksteuerung einordnen
- Steuerungskonzepte der Gesamtbanksteuerung unterscheiden
- Den Steuerungsregelkreis nachvollziehen
- Aufsichtsrechtliche Risikovorgaben kennenlernen
- Marktzinsmethode und Barwertkalkulation unterscheiden und anwenden

Strategische und operative Vertriebsplanung

Vertriebscontrolling

Vertriebsführung

- Führungsstrukturen und Unternehmenskultur
- Werte und Leitlinien
- Ziel- und Anreizsysteme
- Vertriebsfördernde Maßnahmen

Vertriebskultur und Veränderungsprozesse

Aufsichtsrechtliche Anforderungen an die Vertriebssteuerung

IT-gestützte Vertriebssteuerungssysteme

Abschluss/Lernerfolgskontrolle:
Das Fachseminar wird mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Der erste Teil der Lernerfolgskontrolle besteht aus einer Hausarbeit (Erarbeitung eines Vertriebskonzeptes) nebst deren Präsentation und Erörterung und der zweite Teil besteht aus einem Kolloquium (Fachgespräch).
Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat.

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