Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Trainer- und Dozentenqualifizierung

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Trainer- und Dozentenqualifizierung 3

58.237 Lerncoach - Lernerfolge im Alltag ermöglichen (E-Learning) 4

58.238 Webinare erfolgreich durchführen (E-Learning) 6

33.020 Forum für Training und Coaching: Werte erleben und Innovationen nutzen 8

33.021 Netzwerktreffen - Profis im Training (online) 10

33.910 Graphic Recording - Praxistransfer gestalten und optimieren (online oder in Präsenz) 12

33.920 Ausbildung zum/zur Vertriebsbegleiter/-in 14

33.930 Ausbildung zum Teamtrainer / zur Teamtrainerin (online und Präsenz) 17

33.810 Basiskurs - Train the Trainer 20

15.730 Zertifikatsprogramm Leadership KSC DBC BC - Vertriebsbegleitung und Training 23

33.944 Workshop für Trainer/-innen und Vertriebsbegleiter/-innen: Agilität im Vertrieb 27

33.945 Coaching mit der ACT-Matrix 29

33.946 Wirkungsvolle Mikro-Trainings gestalten 31

33.949 Flipcharts mit Wow-Effekt: So beeindrucken Sie Ihre Teilnehmenden nachhaltig 33

33.948 Psychologische Sicherheit als Schlüsselfaktor für erfolgreiche Teams 35

33.947 Agilität erleben – Mindset und Methoden praxisnah erleben und anwenden 37

33.950 GenBridge - Brücken bauen zwischen den Generationen – wenn Erfahrung auf Zukunft trifft 39

33.952 Komplexität meistern - Innovative Methoden für Trainer/-innen zur Steigerung der Handlungskompetenz 41

33.200 Referenten-Forum 43

33.820 Referenten-Impulse - Methoden und Austausch 45

33 PERSONAL

Trainer- und Dozentenqualifizierung

Lerncoach - Lernerfolge im Alltag ermöglichen (E-Learning)

Weiterbildung lohnt sich vor allem dann, wenn das Gelernte auch im Alltag genutzt wird. Genau da setzt Lerncoaching an. Dieses E-Learning zeigt, wie Lernprozesse im Arbeitsalltag unterstützt werden und wie man anderen hilft, Hindernisse bei der Umsetzung zu überwinden und so nachhaltige Veränderungen zu ermöglichen.

ZIELGRUPPE

Menschen mit Verantwortung in der Personalentwicklung, Führungskräfte, die ihre Mitarbeitenden mit Lerncoaching im Arbeitsalltag fördern wollen und Teammitglieder, die als Lerncoach andere beim selbstgesteuerten Lernen unterstützen möchten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Lerncoaching in den Arbeitsalltag integrieren.
- Sie sind in der Lage bei Rückschlägen gezielt Lernchancen aufzuzeigen.
- Sie kennen Möglichkeiten, selbstgesteuertes Lernen zu fördern.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie integriere ich Lerncoaching in den Arbeitsalltag?

Den Transferprozess nachhaltig gestalten

Mitarbeitende dabei unterstützen, das Gelernte sicher im Arbeitsalltag zu verankern

Wie unterstütze ich bei Rückschlägen?

Vertrauensvolle Atmosphäre schaffen

Fehlerkultur leben

Achtsamkeit vermitteln

Wie kann ich selbstgesteuertes Lernen fördern?

Selbstwirksamkeit entwickeln

Motivation aufbauen

just e-learn

Webinare erfolgreich durchführen (E-Learning)

Das Webinar-Konzept ist erstellt, der Termin ist kommuniziert und eine attraktive Ankündigung hat großes Interesse geweckt. Aber Stopp: Das beste Konzept ist ein totes Pferd, solange es nicht richtig umgesetzt wird. Dieses E-Learning zeigt die besten Tipps & Kniffe, wie Webinare erfolgreich zum Leben erweckt und durchgeführt werden.

ZIELGRUPPE

Menschen mit Verantwortung in Personalentwicklung, Training und interner Schulung, die mit den besten Tipps & Kniffe ihre Webinare erfolgreich gestalten möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Regeln, die für ein erfolgreiches Webinar festgelegt werden sollten.
- Sie wissen, welche technischen Aspekte Sie berücksichtigen sollten.
- Sie sind in der Lage, auch Gruppenarbeiten in das Webinar zu integrieren.
- Sie können mit schwierigen Teilnehmenden und Situationen zielführend umgehen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

45 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Basics

- Was ist überhaupt ein Webinar?
- Um welche Themen geht es in einem Webinar und wer nimmt daran teil?
- Wie kann ich sicherstellen, dass die Umsetzung der Webinare garantiert nicht schiefgeht?
- Zu welchem Zweck kann ich das Webinar einsetzen?
- Wie gestalte ich Kommunikation im Webinar?

How-to

- Warum sind Kommunikationsregeln so wichtig und wie setze ich das im Webinar um?
- Welche qualitätsrelevanten Dinge muss ich beachten, wenn ich die Webcam einschalte?
- Wie kann ich die Wirkung von Ton und Stimme beim Webinar professionalisieren?
- Was ist bei einer Bildschirmfreigabe und dem Einsatz eines Pointers zu beachten?
- Welche Faustformeln gelten für den Wechsel zwischen Präsentation und Interaktion?
- Wie plane ich Gruppenarbeiten im Webinar?
- Wie führe ich Gruppenarbeiten im Webinar durch?
- Welche Möglichkeiten habe ich, auf Rückfragen und negative Äußerungen sinnvoll einzugehen?
- Wie teste ich druckfrei, spielerisch und trotzdem zielführend den Lernerfolg?

Experten-Tipps

- Eigene Arbeitsvorlagen erstellen und an die Gruppe übergeben
- Sicherheit in der Webinar-Umsetzung bekommen

Forum für Training und Coaching: Werte erleben und Innovationen nutzen

Dieses Forum bietet Ihnen einerseits vielfältige aktuelle Impulse in den Bereichen Training und Coaching und andererseits die optimale Plattform für den praxisorientierten Austausch. Dadurch lernen Sie aktuelle alternative Möglichkeiten für Trainings und Coachings kennen und haben darüber hinaus die Möglichkeit, sich optimal zu vernetzen. Dabei werden aus der Praxis für die Praxis methodische und didaktische Umsetzungshilfen aufgezeigt als auch Möglichkeiten, die Nachhaltigkeit vor Ort zu steigern.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Ausbilder/-innen, Dozentinnen und Dozenten, Referentinnen und Referenten, Coachinnen und Coaches und Vertriebsbegleiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind über aktuelle Entwicklungen, Themen und Trends rund um Training und Coaching informiert und profitieren von Fach- und Praxiswissen.
- Sie erweitern und vertiefen Ihren Methodenkoffer für Trainings und Coachings.
- Sie sind vertraut mit Best-Practise-Ansätzen und Impulsen für die Umsetzung von aktuellen Trainingsthemen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW und weitere Referentinnen und Referenten.

HINWEIS(E)

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis vier Wochen vor der Tagung haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „Nr. 91Z“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Forum für Training und Coaching - Gruppenkennung Nr. 91Z". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

11.05.2027 – 12.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

16.05.2028 – 17.05.2028 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referenten/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

Netzwerktreffen - Profis im Training (online)

Inspiration. Austausch. Voneinander Lernen. Getreu dem Motto „Wissen wächst, wenn man es teilt“ vernetzen Sie sich im vierteljährlichem Rhythmus mit weiteren Trainer/-innen und tauschen sich zu aktuellen Trainingsthemen aus. Was bewegt Sie? Wo gibt es bereits innovative Lösungen innerhalb der Sparkassen, von denen Sie untereinander profitieren können?

ZIELGRUPPE

Haupt- oder nebenamtliche Trainer/-innen und Dozent/-innen

IHR NUTZEN

- Sie tauchen gemeinsam mit anderen Trainer/-innen und Dozent/-innen in einen intensiven Praxisaustausch ein.
- Sie diskutieren aktuelle Trainingsthemen und Trainingsmethoden und tauschen Tipps und Ideen aus.
- Sie informieren sich über Best-Practise-Ansätze für Trainingsdesigns und Nachhaltigkeit.

IHRE REFERENTIN

Anette Heuer, Sparkassenakademie NRW

Trainerin und systemische Coachin mit umfangreichen Erfahrungen (Schwerpunkt Vertrieb und Trainerweiterbildung), Vertriebscoachin, Zertifizierte Trainerin für das persolog® Resilienzmodell, Expertin für Graphic Recording

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum "webex" der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie rechtzeitig vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

04.12.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

09.03.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

80,00 € (für Teilnehmer/-innen des Trainerforums im jeweiligen Jahr kostenfrei)

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Inhalte werden in Abstimmung mit allen Teilnehmenden jeweils festgelegt.

Graphic Recording - Praxistransfer gestalten und optimieren (online oder in Präsenz)

Sehen Sie mehr… wiederholen Sie effizienter… treffen Sie bessere Entscheidungen… behalten Sie Ihre Veranstaltungen im Gesamtüberblick! Wie? Durch Graphic Recording! Sie erhalten während Ihrer Veranstaltung simultan ein visuelles Protokoll, was die Lernaussagen bildhaft auf den Punkt bringt und somit einen Überblick liefert. So optimieren Sie die Kommunikation von Prozessen und die Nachhaltigkeit des Wissenstransfers.

ZIELGRUPPE

Teilnehmer/-innen von Kunden- und Mitarbeiterveranstaltungen, Mitarbeiter/-innen aus dem Marketing, der Vertriebsunterstützung, der Organisation (Projektbegleitung, Tagungen, Weiterbildungen). Nutzer sind alle Teilnehmenden, die die Inhalte der Veranstaltungen zusätzlich z.B. zu einer Powerpointpräsentation als gesamten roten bildhaften Faden präsentiert bekommen.

IHR NUTZEN

- Sie erhalten die Kernthemen Ihrer Veranstaltung als simultane und bildhafte Zusammenfassung
- Sie können komplexe Zusammenhänge leichter nachvollziehen und haben das Gesamtbild auf den Punkt und vor Augen gebracht.
- Sie optimieren den Praxistransfer.
- Sie können die gestalteten Plakate für die weiteren Projekte vor Ort nutzen.
- Sie erhalten als Multiplikator ein visuelles Protokoll und sparen Zeit in der Aufbereitung der Inhalte.

IHRE REFERENTIN

Anette Heuer, Sparkassenakademie NRW

Trainerin und systemische Coachin mit umfangreichen Erfahrungen (Schwerpunkt Vertrieb und Trainerweiterbildung), Vertriebscoachin, Zertifizierte Trainerin für das persolog® Resilienzmodell, Expertin für Graphic Recording

TERMIN(E)

individuell nach Absprache

DAUER

nach Vereinbarung

PREIS

Individuell, je nach Umfang der Veranstaltung und des Vorbereitungsaufwandes

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Je nach Umfang und Auftrag:

1. Abstimmung über:

- Situationsbeschreibung
- Inhalte der Visualisierung
- Absprache der Vorgehensweise
- Klärung der räumlichen Voraussetzung
- Aufbereitung der Medien
- Zusammenarbeit vor Ort
- Vorbereitung der Veranstaltung

2. Begleitung der Veranstaltung
3. Aufbereitung der Plakate als Simultanprotokoll
4. Aufbereitung des ***Fotoprotokolls*** für die Teilnehmer

Ausbildung zum/zur Vertriebsbegleiter/-in

Kennen Sie auch diese Situation?

Ihre Sparkasse arbeitet fortwährend an der Befähigung der Vertriebler durch die Steigerung des Know-hows im Kundenkontakt und es verändert sich kaum im Ergebnis? Dann könnte es daran liegen, dass das KÖNNEN nicht das Problem allein ist, sondern das WOLLEN, also die intrinsische Motivation etwas zu verändern. Diese Ausbildung zum / zur Vertriebsbegleiter/-in versetzt Ihre Teilnehmer/-innen in die Lage, die Ausgangssituation ganzheitlich zu betrachten, Rahmenbedingungen für ein wirksames Begleiten der Vertriebler/-innen zu erzeugen und in der Tiefe das wahre Problem zu analysieren. So kann ein voller Instrumentenkoffer aus den Themen Motivation, Akquiseinstrumente, Effizienzhinweise, Abschlussorientierungshilfen und Transfersicherungsinstrumente merkbar Wirkung entfalten.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Vertriebsmitarbeiter/-innen, die neben Ihrer Tätigkeit Berater/-innen vor Ort in der Beratung oder im Vertriebsprozess unterstützen und begleiten.

IHR NUTZEN

- Sie erleben die kollegiale Beratung als Möglichkeit der Selbstreflexion und Weiterentwicklung für sich und Ihre neue Aufgabe.
- Sie sind in der Lage, einen Rahmen zu erschaffen, in dem Sie maximal wirksam sind, weil die Interessenkonflikte aller Parteien klar sind und der Auftrag abgestimmt ist.
- Sie nutzen effektive Methodiken, um sich und andere schnell vertrieblich weiterzuentwickeln.
- Sie können flexibel und zeitnah auf vertriebliche Herausforderungen reagieren.

IHR REFERENT

Markus Rußwurm, Rußwurm & Kalmeier Partnerschaft

Freiberuflicher Organisationsentwickler & Trainer für Kommunikation und Führung, Kommunikations- & Betriebspsychologe MSc, Sparkassenbetriebswirt, NLP Master, zertifizierter Kommunikations- & DISG Trainer & Vertriebscoach, 10 Jahre Führung- & Beratungserfahrung in allen Kundensegmenten der Sparkasse, Spezialist für Changeprozesse durch das Zusammenbringen von Empathie, Wertschätzung und absoluter Klarheit für das Ergebnis

HINWEIS(E)

Die Auftaktveranstaltung und der Erfahrungsaustausch finden in Form eines Webinars statt. Das Basis- und Aufbaumodul ist jeweils eine zweitägige Präsenzveranstaltung.

TERMIN(E)

04.09.2026 – 30.10.2026 |
Sparkassenakademie NRW

Auftakt (04.09.2026)
Basismodul (15.09. - 16.09.2026)
Aufbaumodul (30.09. - 01.10.2026)
Erfahrungsaustausch (30.10.2026)

03.09.2027 – 29.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

Auftakt (03.09.2027)
Basismodul (14.09. - 15.09.2027)
Aufbaumodul (27.09. - 28.09.2027)
Erfahrungsaufbau (29.10.2027)

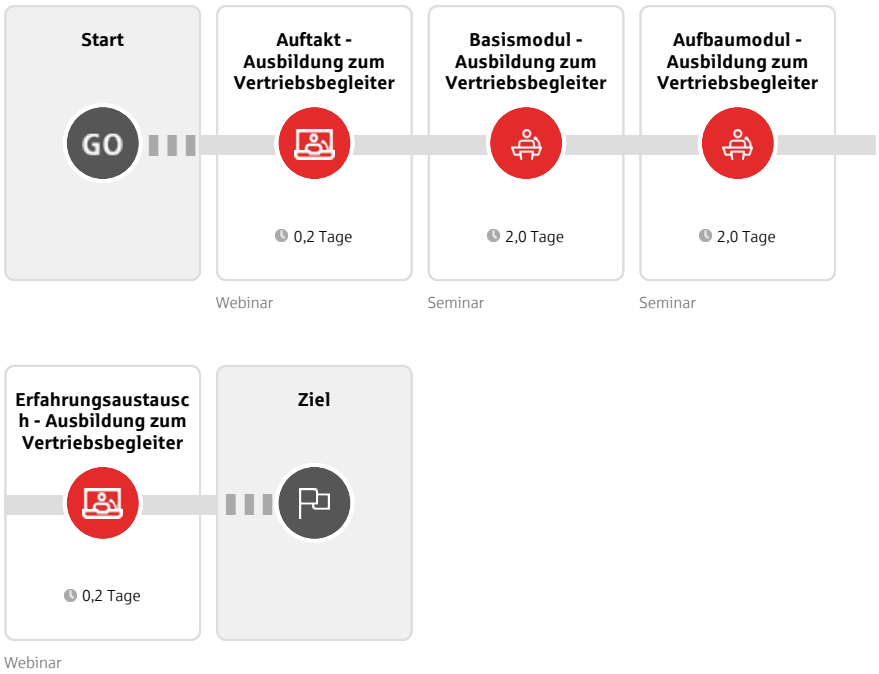
DAUER

4,5 Tage

PREIS

2.240,00 €

Ihre Lernreise: Ausbildung zum/zur Vertriebsbegleiter/-in



KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Auftakt: Webinar

- Impulse zum Thema „Vertriebsbegleitung“
- Wo fängt Vertriebsbegleitung an und wo hört sie auf? In welcher Rolle sind Sie unterwegs und welchen Umfang hat diese Rolle…
- Wie grenzen Sie sich optimal ab…

Basismodul: Präsenz

- Konkrete Anregungen, Ideen und Impulse für den Verkauf
  - angeknüpft an den Impuls des Auftaktwebinares
- Rollenklärung
- Zielsetzung der Vertriebsbegleitung klären und vereinbaren
- Die Rollen- und Aufgabenklärung des Vertriebsbegleiters (Erwartungen, Ziele, Verantwortung, Kompetenzen, Zuständigkeiten, Organisation)
- Die eigene Persönlichkeit
- Grundlagen der Vertriebsbegleitung
- Idealer Ablaufprozess der Vertriebsbegleitung, Gestaltung durch den Vertriebsbegleiter
- Diverse Praxisübungen

Aufbaumodul: Präsenz

- Handwerkzeuge / Tools eines Vertriebsbegleiters (Rahmenbedingungen und Spielregeln) sowohl im Kontrakt mit dem Begleitenden als auch im Vertriebsgespräch (Feedback geben, Lernfelder bestimmen und Ziele ableiten)
- Persönliche Entwicklungsziele vereinbaren (z. B. Instrument Lernkompass)
- Vereinbarung der eigenen Begleitung in der Praxis als Vertriebsbegleiter
- Mit Persönlichkeit überzeugen , ein gutes Vorbild sein
- Diverse Praxisübungen

Erfahrungsaustausch: Webinar

- Die Vertriebsbegleiter tauschen sich über Ihre Erfahrungen in der Vertriebsbegleitung aus und erhalten hier Feedback und Hinweise.
- Der Vertriebsbegleiter wird in seiner Aufgabe vor Ort unterstützt.

Ausbildung zum Teamtrainer / zur Teamtrainerin (online und Präsenz)

In unserer dynamischen Welt ändern sich Teamkonstellationen permanent. Damit Teams mit Höchstleistung arbeiten können, sollten Sie sich konsequent reflektieren und weiterentwickeln, wofür ein Blick von außen optimal ist. Nutzen Sie als Unternehmen die Möglichkeit, Ihre eigenen Teamtrainer auszubilden, die schnell handlungsfähig sind.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die intern Teamentwicklungsmaßnahmen durchführen sollen

IHR NUTZEN

- Sie schaffen die passenden Rahmenbedingungen für ihre Teamentwicklungsmaßnahmen vor Ort
- Sie erleben mit welchen Methoden sie Teamtrainings nachhaltig erfolgreich gestalten
- Sie erhalten Sicherheit für den Umgang mit unterschiedlichen Teamkonstellationen

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW

HINWEIS(E)

Die Ausbildung besteht aus einem Kickoff-Online-Seminar und zwei Präsenzmodulen. Zur Transfersicherung ist eine optionale Begleitung von Teamtrainingsmaßnahmen vor Ort sinnvoll und kann unterstützend vereinbart werden.

Planen Sie bitte zwischen den Modulen jeweils einen halben Tag für die Vor- und Nachbereitung der Module, Arbeitsaufträge und Konzeptionsgespräche ein.

TERMIN(E)

Bei Interesse an diesem Training nehmen Sie bitte eine unverbindliche Vormerkung vor. Sobald uns genügend Anmeldungen vorliegen, senden wir Ihnen einen Terminvorschlag. Bei weiteren Fragen schreiben Sie gerne eine Mail an Anette.Heuer@ska.nrw.

DAUER

4,5 Tage

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



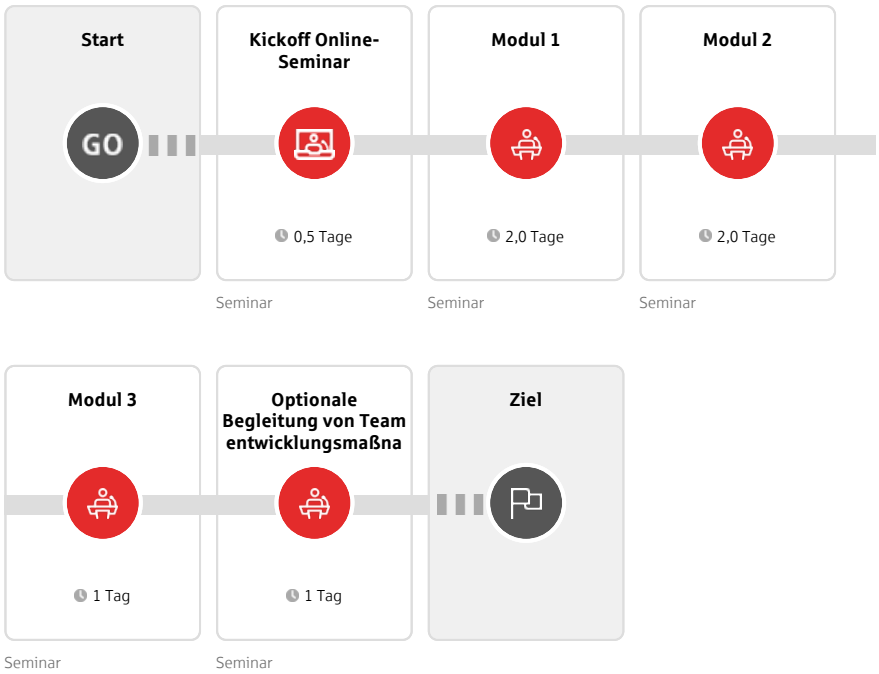
Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Ihre Lernreise: Ausbildung zum Teamtrainer / zur Teamtrainerin (online und Präsenz)



Programm/Inhalt

Kick-Off (09:00 - 12:00 Uhr über Webex)

- Ein gemeinsames Verständnis von Teamentwicklung gewinnen
- Den Auftrag klären
- Effektive Rahmenbedingungen schaffen
- Grundlagen der Gruppendynamik kennenlernen
- Vorbereitungsauftrag für Modul 1

Modul 1 (2 Tage in Präsenz)

- Kriterien für erfolgreiches Arbeiten im Team definieren
- Teamanalyse durchführen
- Teamentwicklungsstadien einschätzen lernen
- Typische Charaktere im Team erkennen
- Rollen, Werte und Normen reflektieren
- Vorbereitungsauftrag für Modul 2

Modul 2 (2 Tage in Präsenz)

- Den Teamentwicklungsprozess zielorientiert gestalten
- Gruppen erfolgreich moderieren
- Der Werkzeugkoffer: erlebnisorientierte und klassische Teamübungen – indoor und outdoor durchführen
- Kommunikationsstrukturen im Team analysieren
- Gruppendynamik verstehen
- Mit Konfliktsituationen und Widerständen im Team umgehen
- Vorbereitungsauftrag für das erste Teamtraining

Optionale Begleitung von Teamtrainingsmaßnahmen vor Ort

- Evaluation von Teamentwicklungsmaßnahmen
- Sich selbst und das Team reflektieren
- Praxistransfer und Begleitung sichern

Basiskurs - Train the Trainer

Suchen Sie nach den Werkzeugen, Methoden und Medien, um Ihre Teilnehmenden online und offline zu begeistern? Dann ist dieses Training genau das Richtige für Sie!

Das Basistraining für Trainer/-innen bietet Ihnen viele Vorteile: Erweitern Sie Ihr Methodenrepertoire, verbessern Sie Ihre Kommunikationsfähigkeiten, entwickeln Sie Ihre Präsentationskompetenz weiter, lernen Sie den Einsatz digitaler Medien kennen und profitieren Sie von wertvollem Feedback und den Austauschmöglichkeiten mit anderen Trainerinnen und Trainern. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihre Fähigkeiten zu stärken und erfolgreich in Ihre Trainerkarriere zu starten!

ZIELGRUPPE

zukünftige Dozentinnen und Dozenten, Referentinnen und Referenten und Trainerinnen und Trainern

IHR NUTZEN

- Sie können erste Trainingssequenzen eigenverantwortlich konzipieren und gestalten. Dabei nutzen Sie sowohl digitale wie analoge Möglichkeiten.
- Sie kennen Grundlagen des Trainingsaufbaus und können selbständig einzelne Sequenzen inhaltlich und organisatorisch vorbereiten, durchführen und nachbereiten.
- Sie kennen die Anforderungen an Ihre Rolle als Trainer/-in.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Anette Heuer, Sparkassenakademie NRW
  Trainerin und systemische Coachin mit umfangreichen Erfahrungen (Schwerpunkt Vertrieb und Trainerweiterbildung), Vertriebscoachin, Zertifizierte Trainerin für das persolog® Resilienzmodell, Expertin für Graphic Recording
- Stefan Bunte, Sparkassenakademie NRW

HINWEIS(E)

Der Basiskurs besteht aus zwei Präsenztagen, drei Live-Online-Trainings und einem WBT. Im Rahmen des Blended-Learning-Konzeptes erhalten Sie Vor- und Nachbereitungsaufträge, die Sie selbstorganisiert bearbeiten. Reservieren Sie dafür Lernzeiten außerhalb der Präsenzen, um am Training erfolgreich teilzunehmen. Planen Sie regelmäßige Zeitslots, um sich vorzubereiten und das Gelernte zu vertiefen. Nutzen Sie die reservierte Lernzeit, um das volle Potenzial des Trainings nachhaltig auszuschöpfen.

Dieses Training ist für Einsteiger/-innen konzipiert. Wenn Sie Ihre Trainingskompetenzen weiter ausbauen und professionalisieren wollen, bietet sich das Zertifikatsprogramm "Train the Trainer" (33.130) optimal an.

TERMIN(E)

15.09.2026 – 03.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

Kickoff (15.09.2026)
Trainingsgrundlagen (Präsenz) (21.09.2026)
Online erfolgreich trainieren 1 (29.09.2026)
Online erfolgreich trainieren 2 (13.10.2026)
Praxistraining (Präsenz) (03.11.2026)

13.04.2027 – 01.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

Kickoff (30.03. - 13.04.2027)
Trainingsgrundlagen (14.04. - 27.04.2027)
Präsenztraining (28.04. - 14.07.2027)

DAUER

5 Tage

PREIS

2.250,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kickoff

- Erwartungen und Themen
- Übersicht und Vorgehensweise
- Zeitplanung und Organisation
- Vorbereitung und Nachbereitung der Module
- Grundlagen zum Lernen
- Grundlagen Technik

Trainingsgrundlagen (Präsenz)

- Ziele und Konzeption
- Seminaraufbau
- Seminareinstieg
- Motivation
- Sozialformen, Methoden, Medien

Professionell auftreten in Videokonferenzen (E-Learning)

- Vorbereitungen, die vor der Videokonferenz zu treffen sind
- Worauf Sie während der Videokonferenz achten sollten
- Videokonferenzen geschickt beenden
- Tipps für eine überzeugende und positive Wirkung auf Ihre Teilnehmer/-innen

Online erfolgreich trainieren 1

- Besonderheiten von Webinaren und Live-Online-Seminaren im Vergleich zu klassischen Präsenzveranstaltungen
- Didaktisch-methodische Gestaltung von Online-Trainings
- Seminarkonzeption, Struktur und Vorgehensweise
- Aktivierung, Kommunikation und Interaktion
- Online-Tools kreativ nutzen
- Informationen und Interaktionen visualisieren

Online erfolgreich trainieren 2

- Technik- und Best-Practise-Austausch
- Abwechslungsreiche und interaktive Methoden einsetzen
- Die eigene vorbereitete Online-Trainingssession durchführen
- Feedback zum Vorgehen und Aufbereiten der Unterlagen erhalten
- Transfer

Praxistraining (Präsenz)

- Eigene vorbereitete Präsenz-Trainingssession durchführen
- Feedback zum Vorgehen und Aufbereiten der Unterlagen erhalten
- Abwechslungsreiche und interaktive Methoden einsetzen
- Best-Practice-Austausch
- Mit schwierigen Seminarsituationen umgehen können
- Erstellung von Lernerfolgskontrollen
- Transfersicherung

Zertifikatsprogramm Leadership KSC DBC BC - Vertriebsbegleitung und Training

Ein motivierende Vertriebsbegleitung sowie gute Trainings sind der Schlüssel, um Menschen zu bewegen, Entwicklung anzustoßen und Veränderung erfolgreich zu gestalten - genau hier setzt unser Zertifikatsprogramm an. Sie erleben praxisnahe Methoden, stärken Ihre Trainerpersönlichkeit und nehmen konkrete Werkzeuge mit, die Sie direkt im Arbeitsalltag Ihrer Sparkasse einsetzen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im KSC, DBC oder BC, die Verantwortung für die Begleitung, Entwicklung und Motivation von Kolleginnen und Kollegen übernehmen - insbesondere angehende Trainerinnen und Trainer sowie Multiplikatoren, die ihre Rolle als Leader stärken, Veränderungsprozesse wirksam begleiten und ihre Trainings- und Kommunikationskompetenz praxisnah weiterentwickeln möchten

IHR NUTZEN

- Sie können Ihre Rolle als Leader reflektieren und ein klares Verständnis für Ihre Verantwortung in der Begleitung von Mitarbeitenden entwickeln.
- Sie wissen, wie Sie Kolleginnen und Kollegen gezielt motivieren, unterstützen und durch wirksame Kommunikation in ihrer Entwicklung fördern.
- Sie sind in der Lage, Veränderungsprozesse aktiv zu begleiten und passende Methoden einzusetzen, um Orientierung und Sicherheit im Alltag zu geben.

IHR REFERENT

Christian Döking, KuneCom GbR

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm kombiniert drei intensive Trainingstage in Präsenz in Dortmund mit einem praxisnahen Training am Arbeitsplatz - so wird aus Wissen echte Umsetzung und der Transfer direkt in den Sparkassenalltag gesichert. Nach erfolgreichem Abschluss erhalten Sie ein anerkanntes Zertifikat, das Ihre erworbenen Kompetenzen und Ihre erfolgreiche Weiterentwicklung als Leader für Vertriebsbegleitung und Training dokumentiert.

TERMIN(E)

07.07.2027 – 09.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3,5 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 3,5 Tagen umfasst:

- 3 Tage Trainings-Modul vor Ort
- Lernzeit für die Transferaufgaben
- 1/2 Tag Training am Arbeitsplatz

PREIS

1.345 Euro (3 Trainingtage) und 900 Euro zzgl. Fahrtkosten (Training am Arbeitsplatz)

KONTAKT

ANMELDUNG

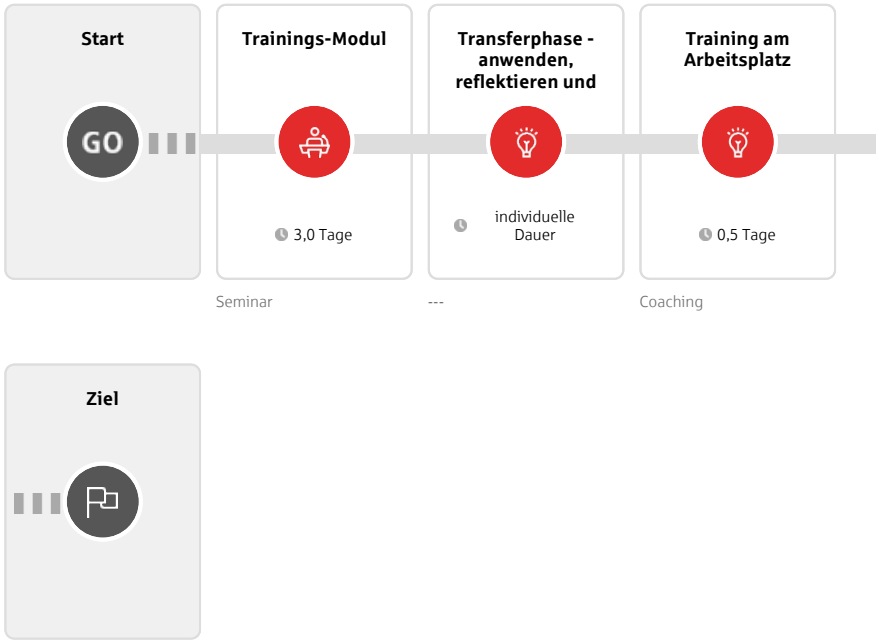


Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Leadership KSC DBC BC - Vertriebsbegleitung und Training



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

Programm/Inhalt

Trainings-Tag 1: Grundlagen wirksamen Trainings - vom Wissenstransfer zur Entwicklung

Einstieg in das Thema Training

- Rolle und Selbstverständnis als Leader für Training und Vertriebsbegleitung
- Erfolgsfaktoren für wirksame Trainingsgestaltung
- Vom Fachwissen zur begeisternden Vermittlung

Trainingsinstrumente und -methoden

- Methodenvielfalt für abwechslungsreiche und aktivierende Trainings
- Einsatz von Praxisübungen, Reflexion und Feedbackformaten
- Aufbau und Strukturierung erfolgreicher Trainingssequenzen

Konflikte begleiten

- Konflikte erkennen, einordnen und konstruktiv bearbeiten
- Gesprächstechniken für herausfordernde Situationen
- Sicherheit im Umgang mit unterschiedlichen Erwartungen und Perspektiven

Trainings-Tag 2: Menschen bewegen - Motivation, Veränderung und Leadership im Alltag

Motivation als Erfolgsfaktor

- Was Menschen antreibt und wie Motivation entsteht
- Individuelle Bedürfnisse erkennen und berücksichtigen
- Motivation durch Wertschätzung, Feedback und Verantwortung fördern

Veränderungen begleiten / Training in der Praxis

- Veränderungsprozesse verstehen und aktiv unterstützen
- Mitarbeitende durch Unsicherheit und neue Anforderungen begleiten
- Transfer von Trainingsinhalten in den Arbeitsalltag gestalten

Leadership im Alltag

- Führung ohne formale Rolle: Wirkung und Verantwortung übernehmen
- Orientierung geben, Vertrauen schaffen und Entwicklung ermöglichen
- Die eigene Haltung als Leader reflektieren und weiterentwickeln

Trainings-Tag 3: Menschen verstehen - individuell trainieren

Persönlichkeitsorientiertes Trainieren

- Unterschiedliche Persönlichkeiten und Lernbedürfnisse erkennen
- Trainingssituationen zielgruppengerecht gestalten
- Flexibel auf unterschiedliche Kommunikationsstile reagieren

Einführung in das DISG-Modell

- Grundlagen und Nutzen des DISG-Modells kennenlernen
- Eigene Verhaltenspräferenzen reflektieren
- Kommunikation und Zusammenarbeit gezielt verbessern

Transfer und persönliche Weiterentwicklung

- Eigene Stärken als Trainer und Leader erkennen
- Entwicklungsfelder ableiten und konkrete Maßnahmen planen
- Vorbereitung auf die Umsetzung im Arbeitsumfeld

Training am Arbeitsplatz Tag 4: Transfer sichern - Umsetzung in der Sparkassenpraxis

Training am Arbeitsplatz

- Anwendung der erlernten Methoden in einer realen Trainingssituation
- Praktisches Feedback und Reflexion des eigenen Handelns
- Individuelle Weiterentwicklung durch gezielte Rückmeldung

Nachhaltiger Praxistransfer

- Erfolgsfaktoren für die Umsetzung im Alltag sichern
- Erfahrungen austauschen und voneinander lernen
- Persönlichen Entwicklungsplan als Trainer und Leader festigen

Workshop für Trainer/-innen und Vertriebsbegleiter/-innen: Agilität im Vertrieb

"Höhere Performance im Vertrieb durch agiles Mindset"

Agile Methoden und agiles Mindset führen zu einer höheren Transparenz, Eigenverantwortung und Selbstorganisation von Mitarbeitenden (und Führungskräften) im Vertrieb. Dies wirkt sich positiv auf die Zufriedenheit der Mitarbeitenden, der Kundinnen und Kunden und schließlich die Ertragssituation aus. Der Workshop für Trainer/-innen und Vertriebsbegleiter/-innen ist eine Mischung aus Theorie mit überwiegend praktischer Anwendung von agilen Methoden und Übungen zum eigenen Erleben der Wirkung. Ziel ist es, attraktive Arbeitswelten zu gestalten, in denen Menschen motiviert sind, sich voll einzubringen.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Coaches, Vertriebsbegleiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie entwickeln ein agiles Mindset und setzen agile Arbeitsweisen in Vertriebsbegleitung und Training ein.
- Sie können Führungskräfte in ihrer Rolle im agilen Kontext unterstützen.
- Sie können Übungen zum Erleben von agilem Mindset und von Kundenorientierung einsetzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Bernhard Grohe, Sparkasse KölnBonn
  Agiler Coach
- Christian Schulte, Sparkasse KölnBonn
  Agiler Coach

TERMIN(E)

15.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Mindset und seine Umsetzung in die Praxis (z. B. Kreativität zulassen, Lösungsorientierung, Menschen machen lassen, Kundenorientierung)

Methoden agiler Arbeitsweisen

Kundenorientierung im Fokus

Rolle der Führungskräfte

Mögliche Formate für Kreativität in der Praxis

Rolle agiler Coaches

Herausforderungen bei der Transformation

Coaching mit der ACT-Matrix

Coaching ist immer häufiger fester Bestandteil der Kompetenzentwicklung in Sparkassen. Die zunehmende Komplexität der Anforderungen erfordert griffige und die Komplexität berücksichtigende Konzepte, die sowohl den Coachee als auch den Coach sicher durch „schwieriges Gelände“ führen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, Vertriebsbegleiter/-innen, Trainer/-innen und Coaches

IHR NUTZEN

- Sie erweitern Ihr Methodenwissen und ermöglichen Ihrem Coachee eine auf Achtsamkeit und individueller Wahlfreiheit (psychische Flexibilität) basierende Begleitung.
- Sie erarbeiten eine wirkungsvolle Vorgehensweise, die einen effektiven Beitrag zur Selbstlösungskompetenz Ihrer Coachees beisteuert.
- Sie kennen einen ausgewogenen Coaching-Ansatz, der Struktur und Flexibilität vereint.

VORAUSSETZUNG(EN)

Sie haben bereits Erfahrungen als Coach bzw. als Trainer/-in gesammelt.

IHR REFERENT

Christoph Keil, Training Coaching Beratung Mediation

Diplom Betriebswirt, Trainer mit langjährigen Erfahrungen in Seminaren zur Mitarbeiterführung wie zum Thema Arbeitsmethodik und Zeitmanagement, Mediator, Wirtschaftsmediator

HINWEIS(E)

Bitte bringen Sie einen konkreten, selbstverständlich anonymen Fall mit, um so einen optimalen Praxistransfer sicherzustellen.

TERMIN(E)

13.05.2027 – 14.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

770,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Mindset Coaching

ACT-Hexa-Flex

ACT-Matrix

Übungen und Tools

- Zentrierung
- Achtsamkeit
- Wahrnehmungsgewohnheiten
- Kognitive Defusion (Arbeit an Glaubenssätzen)
- Werteorientierung
- Selbstreflexion
- Akzeptanz problematischer Emotionen

Lernen von- und miteinander

Wirkungsvolle Mikro-Trainings gestalten

Praxis-Training einmal anders – in kurzen Trainingseinheiten (1 - 1,5 Stunden) Inhalte auf den Punkt bringen. Als Alternative zu zeitaufwendigen Einzel-Coachings werden einzelne Mikro-Gesprächssequenzen in kleinen Gruppen mit 3 - 5 Mitarbeitenden geübt. Schwerpunkt dieser Methode ist das TUN – statt über etwas zu reden, wird direkt ausprobiert und trainiert. Führungskräfte und Vertriebsbegleiter/-innen erhalten dadurch ein effektives Werkzeug, um Mitarbeitende in ihrer Sprechfähigkeit zu fördern und zu fordern. Die Teilnehmenden erleben live wie ein Mikro-Training abläuft und leiten daraus wichtige Erfolgsfaktoren ab.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte im Vertrieb/KSC und Vertriebsbegleiter/-innen, die regelmäßig Mitarbeitende vertrieblich coachen/trainieren

IHR NUTZEN

- Sie wissen wie der Mikro-Trainings-Prozess abläuft (Vorbereitung, Durchführung, Nachbereitung).
- Sie kennen die Erfolgsfaktoren von Mikro-Trainings.
- Sie können Mikro-Trainings konzipieren und durchführen.
- Sie reflektieren Ihr Konzept und die Durchführung und erhalten ein Feedback.
- Sie profitieren von den Mikro-Trainings der anderen Teilnehmenden und erweitern Ihr Netzwerk.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Nora Bost, Sparkasse Dortmund
  Diplom-Betriebswirtin (FH) mit langjährigen Erfahrungen bei der Sparkasse Dortmund; Verkaufs- und Verhaltenstrainerin
- Yvonne Kaufhold, Sparkasse Dortmund
  Sparkassenbetriebswirtin und Verkaufstrainerin mit langjährigen Erfahrungen im Vertrieb

HINWEIS(E)

Der Begriff „Mikro“ ist durchaus wörtlich zu nehmen. Gut trainierbar sind mehr oder weniger standardisierte Klein-Sequenzen, die sich häufig in ähnlicher Form wiederholen, z.B. Vorstellung und Positionierung als persönlicher Ansprechpartner, die Anmoderation /der Umgang mit einer bestimmten Beratungshilfe, die Schritte einer Terminvereinbarung usw. komplette Beratungsgespräche werden abschnittsweise auf mehrere Mikro-Trainings verteilt.

Um routiniert und wirksam mit dieser Methode zu arbeiten, ist es sinnvoll, regelmäßig Mikro-Trainings durchzuführen. Dafür ist es wiederum erforderlich, regelmäßig 3-5 Mitarbeitende für je 1-1,5 Stunden aus dem laufenden Betrieb heraus zu ziehen.

TERMIN(E)

02.12.2026 – 03.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

790,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag
Einstieg und Orientierung für die beiden Seminartage
Die Methode Mikro-Training kennen lernen

- Prozess „Mikro-Training“ im Zeitablauf
- Handwerkszeug: „WWW“-Feedbackformel, skaliertes Feedback, Effektivitäts-Check
- ein beispielhaftes Mikro-Training erleben
- Ablauf und Erfolgsfaktoren eines Mikro-Trainings
- Themen- und Zielgruppenauswahl

Das erste eigene Mikro-Training konzipieren

- Thema und Zielgruppe
- Aktivierender Trainingstitel
- Motivierendes Lernziel
- Sinnstiftendes Intro
- Inhalt, Struktur und Qualitätskriterien
- Formulierungsbeispiele
- Trainings-Setting
- Agenda, Einladung und Vorbereitungsleitfragen
- Vorbereitung der Trainingsunterlagen

2. Tag
Das erste eigene Mikro-Training live trainieren

- Aufteilung in zwei Übungsgruppen
- Vorbereitung des Live-Trainings
- Durchführung von Live-Trainings mit anschließendem Feedback

Das erste eigene Mikro-Training live trainieren

- Durchführung von Live-Trainings mit anschließendem Feedback

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Gerne führen wir dieses Seminar auch als Inhouse-Veranstaltung in Ihrer Sparkasse durch.

Flipcharts mit Wow-Effekt: So beeindrucken Sie Ihre Teilnehmenden nachhaltig

Mit Farben, Symbolen und Bildern lassen sich die Inhalte von Trainings, Seminaren und Meetings schnell und einfach visualisieren. Lernen Sie in diesem Seminar die Wirkung der visuellen Kommunikation kennen und testen Sie kreative Möglichkeiten, Inhalte auf den Punkt zu bringen und einprägsam zu gestalten. Wer seine Inhalte erfolgreich visualisiert, schafft Klarheit, schnelles Verständnis und Nachhaltigkeit.

ZIELGRUPPE

Trainer-/innen, Vertriebsbegleiter/-innen, Coaches und Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie aktuelle Vertriebsthemen, Trainings- und Seminarinhalte schnell und wirkungsvoll auf Flipcharts und weiteren Medien umsetzen können.
- Sie lernen, wie Sie komplexe Themen klar und verständlich auf Flipcharts oder mit anderen Materialien visualisieren können.
- Sie sind in der Lage, mit kreativen Elementen und Farben Emotionen und Interesse bei Ihren Zuhörerinnen und Zuhörern zu wecken.
- Sie entwickeln Ihr persönliches Flipchart-Design, um Ihre Präsentationen einzigartig und wirkungsvoll zu gestalten.
- Sie testen praktische Tipps und Techniken, um sicher und selbstbewusst vor einer Gruppe mit Flipcharts zu agieren.

IHRE REFERENTIN

Anette Heuer, Sparkassenakademie NRW

Trainerin und systemische Coachin mit umfangreichen Erfahrungen (Schwerpunkt Vertrieb und Trainerweiterbildung), Vertriebscoachin, Zertifizierte Trainerin für das persolog® Resilienzmodell, Expertin für Graphic Recording

TERMIN(E)

13.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen der Flipchartgestaltung: Aufbau, Struktur und Anordnung von Inhalten

Tipps zur Schriftgestaltung: Leserlichkeit, Größe, Stil und Beschriftung

Farben, Formen, Figuren und Symbole mit minimalem Aufwand einbauen

Inhalte auf das Wesentliche reduzieren

Flipcharts ansprechend und professionell gestalten und gliedern

Planung und Vorbereitung von Flipcharts: Entwurf, Farbauswahl, Materialien und Tools

Eigenes Flipchart-Design entwerfen, Feedback erhalten und verbessern

Fallbeispiele und Best Practices: Erfolgreiche Beispiele aus der Praxis für inspirierende Flipchart-Gestaltung

Selbstpräsentation mit Flipcharts: Tipps für eine souveräne Präsentation vor Publikum

Erfahrungsaustausch und Networking: Teilnehmer/-innen können ihre Erfahrungen teilen, voneinander lernen und sich gegenseitig unterstützen

Erfolgreiche Praxistipps für die Visualisierung

Praxisübungen

Psychologische Sicherheit als Schlüsselfaktor für erfolgreiche Teams

Entdecken Sie mit uns die Bedeutung von psychologischer Sicherheit für erfolgreiche Teams! In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie durch ein unterstützendes und vertrauensvolles Umfeld die Leistungsfähigkeit Ihrer Teams steigern können. Teams mit psychologischer Sicherheit sind produktiver, engagierter und kreativer, eher bereit Risiken einzugehen, haben ein eigenverantwortliches Entscheidungsverhalten, sind bereit neue Ideen und kontinuierliche Verbesserungen vorzuschlagen.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Vertriebsbegleiter/-innen, Coaches und Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Bedeutung und die Tragweite der psychologischen Sicherheit im Rahmen von Teamarbeit.
- Sie lernen, wie Sie ein unterstützendes Arbeitsumfeld schaffen, welches die psychologische Sicherheit stärkt.
- Sie erfahren, wie Sie in Ihrer Rolle die psychologische Sicherheit im Team aktiv fördern und unterstützen können.
- Sie erhalten konkrete Handlungsempfehlungen und Tools, um die psychologische Sicherheit als Schlüsselfaktor für den Teamerfolg zu nutzen.

IHR REFERENT

Bernhard Grohe, Sparkasse KölnBonn

Agiler Coach

TERMIN(E)

Bitte nehmen Sie bei Interesse eine Vormerkung vor.

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Psychologische Sicherheit: Definition und Bedeutung für Teams

Analyse des eigenen Teams

Methoden und Tools um psychologische Sicherheit im Team zu fördern

Die Relevanz der Selbstwirksamkeit, schwierige Situationen gut meistern zu können

Psychologische Sicherheit erzeugen – aber wie? Die Rolle der Führungskraft

Agilität erleben – Mindset und Methoden praxisnah erleben und anwenden

Ein interaktiver Workshop für alle, die die neuen Formen der Zusammenarbeit kennenlernen wollen. Tauchen Sie ein in die faszinierende Welt der spielerischen Wissensvermittlung und gewinnen Sie wertvolle Einblicke in das agile Mindset. Erleben Sie mittels agiler Spiele die Methoden praxisnah und mit viel Spaß. Seien Sie dabei, wenn wir gemeinsam die Welt des Agilen Lebens erkunden!

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Vertriebsbegleiter/-innen und Coaches

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Führung neu zu denken.
- Sie wissen, wie Sie Ihre Teams mit agilen Personalinstrumenten entwickeln können.
- Sie können Vertrauenskulturen in Ihrem Umfeld schaffen.
- Sie kennen kreative Aktivierungsspiele, die Ihre Energien freisetzen.

IHR REFERENT

Bernhard Grohe, Sparkasse KölnBonn

Agiler Coach

TERMIN(E)

Bitte nehmen Sie bei Interesse eine Vormerkung vor.

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Agile Prozesse erleben
Führung neu denken
Design-Thinking kennenlernen
Agile Personalinstrumente anwenden
Vertrauenskulturen schaffen
Kreative Aktivierungsspiele kennenlernen

GenBridge - Brücken bauen zwischen den Generationen – wenn Erfahrung auf Zukunft trifft

„Wie bringen wir Erfahrung und frischen Mut zusammen, damit Teams wirklich wachsen?“
Als Trainer/-in entscheiden Sie mit, ob Organisationen die Kraft ihrer Generationenvielfalt nutzen – oder verschenken.

Heute treffen Lernwelten, Werte und Arbeitsstile aufeinander, die unterschiedlicher kaum sein könnten:
Die Erfahrenen mit tiefem Know-how, professioneller Routine und einem großen Erfahrungsschatz.
Die Jüngeren mit Mut zur Veränderung, digitalem Speed und kreativer Unbeschwertheit.

In diesem Seminar entwickeln wir gemeinsam Wege, wie beides zusammenfließt – lebendig, respektvoll und leistungsstark.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Coach/-in, Vertriebsbegleiter/-innen, Führungskräfte in ihrer Rolle als Coach/-in

IHR NUTZEN

- Sie gestalten Interaktionen zwischen verschiedenen Generationen und schaffen eine Lernatmosphäre, die die Stärken jedes Einzelnen nutzt.
- Sie wissen, wie Sie Harmonie und ein dauerhaftes, erfolgreiches miteinander Lernen unterstützen können.
- Sie entwickeln kreative Ideen, um die Zusammenarbeit mit Ihren multigenerationalen Lernteams zu fördern.

IHRE REFERENTIN

Nancy Matzke, Nancy Matzke Consulting & Coaching

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was Sie lernen:

Sie erhalten Strategien, wie Sie als Trainer/-in:

- **Wissenstransfer** zwischen den Generationen aktiv fördern – von Erfahrung zu Innovation (und zurück!).
- **Altersgerechte Trainingsmethoden** einsetzen, die Lernmotivation in jeder Generation zünden.
- **Karrierebereitschaft bei Jüngeren** stärken und inneren Drive fördern.
- **Unbeschwerte Experimentierfreude** in etablierte Teams bringen – ohne Chaos.
- **Akzeptanz und Miteinander** zwischen Boomern, Gen X, Y, Z & Alpha gestalten.
- **Führungskräfte professionell begleiten**, damit sie Generationenmanagement wirklich leben.
- **Konflikte entschärfen** bevor sie entstehen – durch Empathie und kluge Moderation.

Ihr Mehrwert

- Sie werden zum **Brückenbauer**, der Unterschiedlichkeit als Erfolgsfaktor sichtbar macht.
- Sie entwickeln **maßgeschneiderte Tools** für Trainings, Coachings und Teamworkshops.
- Sie erzeugen **Motivation durch gegenseitige Inspiration** – statt Frust durch Missverständnisse.
- Sie unterstützen Unternehmen dabei, **Wissen zu sichern** und **Talentlust** bei jungen Mitarbeitenden zu entfachen.

Schaffe Kultur, die verbindet – statt Gräben, die trennen.
Werde Expert/-in für generationenstarkes Lernen, Arbeiten und Führen!

Komplexität meistern - Innovative Methoden für Trainer/-innen zur Steigerung der Handlungskompetenz

Komplexe Situationen gehören zum Trainingsalltag, der Umgang damit lässt sich trainieren. In der heutigen Arbeitswelt begegnen Trainer/-innen immer häufiger Situationen, die sich nicht mit klassischen Methoden lösen lassen: Trainings laufen plötzlich anders als geplant, Gruppendynamiken kippen unerwartet, Auftraggeber/-innen formulieren vage Erwartungen. In diesem Workshop erfahren Sie, wie Sie auch hier den Überblick behalten – mit fundierten Modellen, praxistauglichen Tools und einem klaren Gespür für das Wesentliche. Freuen Sie sich auf einen praxisnahen Tag mit vielen Gelegenheiten zum Ausprobieren, Reflektieren und Austauschen.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Vertriebsbegleiter/-innen, Coachinnen und Coaches

IHR NUTZEN

- Sie verstehen, wie Sie komplexe Dynamiken erkennen und gezielt einordnen können.
- Sie haben Klarheit über Ihre Rolle in unsicheren und dynamischen Kontexten.
- Sie kennen Modelle und Tools, die Sie sofort in Ihrer Trainings- und Coachingpraxis anwenden können.
- Sie stärken Ihre innere Haltung und Resilienz, um souverän auf Unvorhergesehenes zu reagieren.

IHRE REFERENTIN

Stefanie Zunft, Zunft Personalentwicklung

zertifiziert in DISG und BELBIN, seit mehr als 20 Jahren selbstständig als Speakerin, Trainerin und Coachin mit umfangreicher Erfahrung im Bankenwesen.

TERMIN(E)

09.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Komplexität verstehen und einordnen
Einführung in das Cynefin-Modell – wann klassische Methoden greifen und wann flexible Steuerung gefragt ist

Veränderung lesen lernen
Arbeiten mit der Taylor-Wanne – warum Veränderungsprozesse „erst schlimmer werden" und wie Sie diese souverän begleiten

Innere Stärke aktivieren
Salutogenese nach Antonovsky – Ressourcen für sich selbst und die Gruppe entdecken

Resilienz praktisch stärken
Sechs wirksame Strategien, mit denen Sie Unsicherheit und Druck in produktive Energie verwandeln

Tools für den Alltag
Von Mini-Interventionen bis kollegialer Beratung – ausprobieren, was zu Ihnen passt

Transfer und Reflexion
Raum für Austausch, Praxisreflexion und neue Perspektiven auf die eigene Trainerinnen- und Trainerrolle

Ein Tag. Viel Praxis. Mehr Souveränität.

Referenten-Forum

Auch in diesem Jahr möchte sich die Sparkassenakademie NRW erneut für die engagierte und vertrauensvolle Zusammenarbeit bedanken und lädt herzlich zum Dozentenforum ein. Es wird wieder einen inspirierenden Raum für Austausch, Begegnung und neue Impulse geben.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Martin Prinz, Sparkassenakademie NRW Ansprechpartner für alle Fragen rund um Ausbildung, Seiteneinsteiger*innenqualifizierung, Karriereberatung, verkäuferische Weiterbildung und Beraterqualifizierung
- Andreas Meseke, Sparkassenakademie NRW
  Andreas Meseke ist Vorstand der Sparkassenakademie NRW.
- Andreas Maserak, Sparkassenakademie NRW
  Ich verfüge über langjährige Erfahrung in der Sparkassen-Finanzgruppe, im Bildungsmanagement und in der Hochschullehre. Meine berufliche Laufbahn begann bei der Herner Sparkasse, wo ich zunächst in der Banksteuerung, später im Marketing, Vorstandssekretariat und schließlich im Projektmanagement tätig war. Zu meinen Schwerpunkten gehörten unter anderem Vertriebs- und Risikomanagement, Datawarehouse-Projekte, Prozessoptimierung und aufsichtsrechtliche Fragestellungen.

  Seit 2013 bin ich für die Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen tätig, zunächst als Dozent und seit 2022 als Leiter der Business School.

HINWEIS(E)

Wie funktioniert die Anmeldung zum Dozentenforum?

Die Anmeldung erfolgt durch Ihren Trainer-Zugang im Akademieportal. Sofern Sie bereits einen Trainer-Zugang haben, registrieren Sie sich bitte nicht erneut.

Falls Sie die Buchung nicht mit Ihrem Trainer-Zugang durchführen können, melden Sie sich gerne bei den hier aufgeführten Ansprechpartnerinnen der Sparkassenakademie NRW.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

0,5 Tage

PREIS

kostenfreie Teilnahme

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Nathalie Mädje
0231 222 40 757
nathalie.maedje@ska.nrw

Programm/Inhalt

wird noch bekannt gegeben

Referenten-Impulse - Methoden und Austausch

Gute Lehre lebt von Erfahrung, Austausch und neuen Perspektiven. Sie als Referentin oder Referent bringen so viel wertvolles Wissen, eigene Methoden und vielfältige Praxiserfahrungen mit. Genau daran möchten wir mit unserer Webinarreihe anknüpfen: Wir schaffen Raum für den kollegialen Austausch, teilen Erfahrungen für digitale sowie Präsenzformate und ergänzen diese durch Impulse sowie Werkzeuge aus der Akademie.

ZIELGRUPPE

Die Reihe richtet sich an Referenten und Referentinnen der Sparkassenakademie NRW, die Veranstaltungen gestalten oder begleiten.

IHR NUTZEN

- Sie profitieren vom Erfahrungsaustausch mit anderen Referenten und Referentinnen und erhalten neue Perspektiven für Ihre eigene Lehrpraxis.
- Sie erhalten praxisnahe Impulse und konkrete Werkzeuge, mit denen Sie Ihre Veranstaltungen noch abwechslungsreicher, aktivierender und teilnehmerorientierter gestalten können.
- Sie entwickeln Ihre Veranstaltungen mit aktuellen Impulsen der Akademie weiter und nehmen konkrete Ideen mit, die sich unmittelbar in den nächsten Seminaren umsetzen lassen.

HINWEIS(E)

Jeden Monat steht ein ausgewähltes Thema für 60-90 Minuten im Fokus. Zu jedem Thema bieten wir zwei Termine an, sodass Sie flexibel teilnehmen können. Melden Sie sich bitte für den Termin an, der für Sie am besten passt. Bei Fragen zur Einbuchung wenden Sie sich bitte an die Ansprechpartnerinnen.

TERMIN(E)

06.11.2026 | virtueller Seminarraum
12:00 – 13:30 Uhr

10.11.2026 | virtueller Seminarraum
12:00 – 13:30 Uhr

18.11.2026 | virtueller Seminarraum
18:00 – 19:30 Uhr

24.11.2026 | virtueller Seminarraum
18:00 – 19:30 Uhr

08.12.2026 | virtueller Seminarraum
18:00 – 19:00 Uhr

15.12.2026 | virtueller Seminarraum
12:00 – 13:00 Uhr

25.01.2027 | virtueller Seminarraum
12:00 – 13:00 Uhr

28.01.2027 | virtueller Seminarraum
18:00 – 19:00 Uhr

19.02.2027 | virtueller Seminarraum
12:00 – 13:30 Uhr

24.02.2027 | virtueller Seminarraum
18:00 – 19:30 Uhr

03.03.2027 | virtueller Seminarraum
12:00 – 13:00 Uhr

15.03.2027 | virtueller Seminarraum
18:00 – 19:00 Uhr

Programm/Inhalt

Jeden Monat steht ein ausgewähltes Thema im Fokus. Zu jedem Thema bieten wir zwei Termine an, sodass Sie flexibel teilnehmen können. Jede Session dauert 60-90 Minuten und verbindet kompakte fachliche Impulse mit Praxisbeispielen, Austausch und Raum für Ihre eigenen Erfahrungen und Fragen.

Die Themen erwarten Sie:

- **Onboarding für neue Referenten**
  Sie lernen die wichtigsten Systeme, Abläufe und organisatorische Rahmenbedingungen der Sparkassenakademie NRW kennen und erhalten alles Wissenswerte für einen unkomplizierten Start als Dozent oder Dozentin.
- **WebEx souverän und aktivierend einsetzen**
  Entdecken Sie die wichtigsten WebEx-Funktionen für Ihre Veranstaltungen und lernen Sie Möglichkeiten kennen, mit denen Sie Teilnehmende auch im digitalen Raum aktiv einbinden können - unabhängig davon, ob die Kamera eingeschaltet ist oder nicht.
- **Erwachsenenbildung wirksam und lebendig gestalten**
  Was unterstützt Erwachsene dabei, Inhalte aufzunehmen, zu verstehen und langfristig zu behalten? Gemeinsam werden wir einen praxisnahen Blick auf zentrale didaktische Prinzipien und übertragen diese auf konkrete Seminarsituationen.
- **Sessions didaktisch wirksam strukturieren**
  Von der Begrüßung bis zum Abschluss: Sie erhalten Anregungen, wie sich 60- bis 90-minütige Sessions sinnvoll strukturieren, abwechslungsreich gestalten und unterschiedliche Methoden gezielt miteinander verbinden lassen.
- **PowerPoint lernwirksam und klar gestalten**
  Sie erhalten praktische Tipps für Aufbau, Gestaltung und Visualisierung und lernen ausgewählte KI-Tools kennen, die Sie bei der Erstellung, Überarbeitung und Aufbereitung Ihrer Präsentationen unterstützen können.
- **Check-ins, die wirklich funktionieren**In diesem Webinar lernen Sie praxiserprobte Check-ins kennen, die sich unkompliziert in Ihre Veranstaltungen integrieren lassen und für einen gelungenen Start sorgen.

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

kostenfrei

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Johanna Höttemann
0231 22240-594
johanna.hoettemann@ska.nrw



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