Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

# FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

## Fachseminare

# INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

**Fachseminare** ..... **3**

31.100 Fachseminar Vertriebssteuerung ..... 4

15.100 Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement ..... 9

## 31 VERTRIEBSSTEUERUNG

# Fachseminare

# 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.

# Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement

**In Sparkassen gehört das Internet im Rahmen einer modernen Multikanalstrategie zu einem akzeptierten Vertriebsweg. Dabei ist es im digitalen Zeitalter für die Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit wichtig, neue sowie innovative Informations- und Kommunikationsmöglichkeiten cross-medial zu nutzen sowie Kunden für den Umgang mit Online-Medien zu begeistern. Dies erfordert aber auch qualifizierte Mitarbeiter/-innen mit dem nötigen Know-how. In diesem Zertifikatsprogramm wird diese Kompetenz - stets abgestimmt auf die aktuellen Strategien und Web-Technologien - aufgebaut.**

## ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing und dem Internetmanagement

## IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der betriebswirtschaftlichen Betrachtung und der marketingspezifischen Ausrichtung des Vertriebskanals Internet sowie dessen Integration in die Ablaufprozesse der Sparkasse.
- Sie sind in der Lage, webbasiertes sowie sicherheitsspezifisches IT-Know-how in der Praxis anzuwenden.
- Sie können Rechtsfragen qualifiziert beantworten, mediale Bankleistungen vertriebsorientiert platzieren und Internetprojekte ergebnisorientiert managen.

## VORAUSSETZUNG(EN)

- Kenntnisse des aktuell eingesetzten Content-Management-Systems
- Praxiserfahrungen

## REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen, der Sparkassenverbände sowie externe Referenten/-innen

## HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm ist modular aufgebaut und wird in einer idealen Mischung von Präsenz- und Online-Veranstaltungen mit Unterstützung von Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) durchgeführt. Die einzelnen Bausteine können individuell - je nach Tätigkeitsfeld und Kenntnisstand - besucht werden. Sofern einzelne Bausteine bereits in den vergangenen 2 Jahren belegt wurden, können noch fehlende Bausteine nachgeholt werden, um an einer abschließenden Lernerfolgskontrolle teilzunehmen. Nach erfolgreichen Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel "**Internetmanager/-in|Sparkassenakademie NRW**" zu tragen.

## TERMIN(E)

Nr.27 | 01.04.2027 – 10.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning 15.400 in der Zeit (01.04. - 02.05.2027)
Präsenz-Modul 15.200 (03.05.2027)
Präsenz-Modul 15.400 (04.05.2027)
Präsenz-Modul 15.600 (05.05.2027)
Präsenz-Modul 15.210 (06.05.2027)
Online-Modul 15.610 (02.06.2027)
Online-Modul 15.420 (15.06.2027)
Online-Modul 15.800 (22.06.2027)
Online-Modul 15.260 (05.07. - 06.07.2027)
Präsenz-Modul 15.305 (07.09.2027)
Präsenz-Modul 15.250 (08.09. - 10.09.2027)
Web Based Training in der Zeit (03.05. - 10.09.2027)

## DAUER

15 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 15 Tagen umfasst:

- 8 Tage Präsenz-Module
- 5 Tage Online-Module
- ca. 10 Stunden E-Learning
- Lernzeit für die Transferaufgaben
- 1 Tag Lernerfolgskontrolle

## PREIS

4.350,00 €

## KONTAKT

**Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement**

**Start**
GO

**Online-Marketing - Basics**
6,0 Stunde(n)
E-Learning

**Medialer Vertrieb - Organisation, Prozesse und**
1 Tag
Seminar

**Online-Marketing - Erfolgreicher Vertrieb in digitalen**
1 Tag
Seminar

**Grundlagen der Internet-Sicherheit**
1 Tag
Seminar

**Internetsteuerung - Online-Controlling und zielgruppengere**
1 Tag
Seminar

**Vertriebs- /Konzeptphase**
individuelle Dauer
Selbstlernen

**Transferphase 1 - anwenden, reflektieren und**
individuelle Dauer
Selbstlernen

**Internet und eCommerce - Rechtsfragen und**
1 Tag
Seminar

**Grundlagen Social Media- Kommunikation**
1 Tag
Seminar

**Projektmanagement im Medialen Vertrieb - planen,**
2,0 Tage
Seminar

**Internetgerechtes Texten - Mehr Erfolg durch**
1 Tag
Seminar

**Transferphase 2 - anwenden, reflektieren und**
individuelle Dauer
Selbstlernen

**Digitale Kompetenz im Multikanalvertrieb: Umsetzungstipps**
1 Stunde(n)
E-Learning

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

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

ANMELDUNG

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

INHALTE

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

**Selbst-Check - KI-Typ**
0,5 Stunde(n)
E-Learning

**KI-Basics - sicher und praxisnah KI nutzen**
0,5 Stunde(n)
E-Learning

**Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für**
0,5 Stunde(n)
E-Learning

**Vertriebsoptimierung der Internet-Filiale**
1 Tag
Seminar

**Vertriebs- und Kommunikationstraining - Kunden binden**
3,0 Tage
Seminar

**Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement**
1 Tag
LEK

**Ziel**

## Programm/Inhalt

### Präsenz- & Online-Module

- Medialer Vertrieb - Organisation, Prozesse und Aktuelles (15.200)
- Online-Marketing - Erfolgreicher Vertrieb in digitalen Kanälen (15.400) inkl. vorgeschaltetem E-Learning
- Grundlagen der Internet-Sicherheit (15.600)
- Internet und eCommerce - Rechtsfragen und Lösungsalternativen (15.610) (online)
- Internetgerechtes Texten in der Internet-Filiale - Mehr Erfolg durch Professionalität (15.420) (online)
- Grundlagen Social Media (15.800) (online)
- Projektmanagemen im Medialen Vertrieb - planen, realsieren und steuern von Projekten (15.260) (online) inkl. vorgeschaltetem E-Learning
- Internetsteuerung - Online-Controlling und zielgruppengerechte Reports (15.210)
- Vertriebsoptimierung der Internet-Filiale (15.305)
- Vertriebs- und Kommunikationstraining - Kunden binden und für den Medialen Vertrieb gewinnen (15.250)

Bitte entnehmen Sie weitere Informationen zu den Bausteinen den jeweiligen Angebotsbeschreibungen.

### Web Based Trainings

- Online-Marketing - Basics (15.400-1)
- Digitalziele (15.950)
- Künstliche Intelligenz in der Sparkassen (15.435-1, 15.435-2 & 15.436-2)
- Präsentieren - die Grundlagen (57.215)
- Präsentieren - Persönlich, souverän und professionell (57.216)

### Transferaufgaben

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte (15.100)
- Sie erhalten zu Beginn die Aufgabe, eine Vertriebs-/Konzeptarbeit im Laufe Ihres Zertifikatsprogramms zu erstellen. Das Thema können Sie auf Basis der vermittelten Inhalte selbst wählen. Es sollte eine reale Situation der Sparkasse widerspiegeln und dabei einer definierten Zielgruppe (z. B. Vorstand oder Fachabteilung) die Fragen beantworten: Wo steht die Sparkasse beim ausgewählten Themenschwerpunkt (Ausgangssituation)? Was will die Sparkasse erreichen (Handlungsfelder)? Und was muss sie dafür machen (Lösungen)?

### Lernerfolgskontrolle

- Der aktuelle Kenntnisstand der in den Zertifikatsprogrammbausteinen vermittelten Inhalte des Jahres 2027 wird in der Lernerfolgskontrolle vorausgesetzt.
- Das Zertifikatsprogramm wird mit einer einer lehrgangsintegrierten Lernerfolgskontrolle in der Zeit vom 08. - 10.09.2027 abgeschlossen. Sie stellen Ihre Vertriebs-/Konzeptarbeit in einer ca. 10-minütigen Präsentation (Umfang 8 – 12 inhaltliche Folien) dar. 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**