Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

57 Präsentation und Moderation

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

57 Präsentation und Moderation **3**

Präsentation **4**

57.215 Präsentieren - die Grundlagen (E-Learning) 5

57.216 Präsentieren - Persönlich, souverän und professionell (E-Learning) 7

57.207 Feedback intensiv 9

57.212 Professionell auftreten in Videokonferenzen (E-Learning) 11

57.214 Selbstmarketing: Wirkungsvoll überzeugen (E-Learning) 13

57.217 Präsentationen mit Impact durch Storytelling (online) 15

57.218 Überzeugend auftreten - online und in Präsenz (E-Learning) 17

V. PERSÖNLICHKEIT

57 Präsentation und Moderation

Präsentation

Moderation

57 PRÄSENTATION UND MODERATION

Präsentation

E-Learnings ohne Anzeige

Präsentieren - die Grundlagen (E-Learning)

Sicher und überzeugend präsentieren zu können ist eine Schlüsselkompetenz in immer mehr Berufsgruppen. In diesem E-Learning geht es um die zugrunde liegenden Techniken und Methoden, mit denen sich Inhalte ansprechend und professionell präsentieren lassen. Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen, ihre Präsentation auf die Vortragsziele und die Vorstellungen des Publikums auszurichten und logisch zu strukturieren. Außerdem erhalten sie praxisbezogene Tipps, wie sie allfällige Stolpersteine schon im Vorfeld aus dem Weg räumen können.

ZIELGRUPPE

- Alle, die sich beim Erstellen und Halten einer Präsentation sicher und gut vorbereitet fühlen wollen

IHR NUTZEN

- Die eigene Präsentation auf die Vortragsziele und die Vorstellungen des Publikums ausrichten.
- Aufbau und Struktur einer Präsentation verstehen.
- Strategien bei der inhaltlichen Vorbereitung einer Präsentation beherrschen und anwenden.
- Wesentliche Elemente der organisatorischen Vorbereitung kennen und auf eigene Praxis übertragen.

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

60 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

Sie erhalten Antworten auf diese Fragen:

Wie kann ich meine Präsentation auf die Vortragsziele und die Vorstellungen des Publikums ausrichten?

Welchen Regeln folgen Aufbau und Struktur einer Präsentation?

Welche Strategien eignen sich für die inhaltliche Vorbereitung einer Präsentation, und wie kann ich sie anwenden?

Welche To-dos ergeben sich im Laufe der organisatorischen Vorbereitung, und wie kann ich sie auf die eigene Praxis übertragen?

Präsentieren - Persönlich, souverän und professionell (E-Learning)

Präsentieren ist mehr als bloßes Texte vortragen und Grafiken zeigen. Eine gute Präsentation ist persönlich, individuell, motivierend und mitreißend.

In diesem E-Learning lernen die Teilnehmenden Methoden kennen, mit denen sie ihre Kommunikation direkter, emotionaler und aktivierender gestalten können – sowohl auf verbaler als auch nonverbaler Ebene. Ein weiterer Schwerpunkt des Trainings sind praxisbezogene Möglichkeiten, um zu einem ausgeglichenen, kommunikativen Mindset zu gelangen und Lampenfieber von vornherein zu kontrollieren.

ZIELGRUPPE

- Alle, die ihr Lampenfieber besiegen und die Zuhörer mit ihrer Präsentation begeistern wollen.

IHR NUTZEN

- Individuell, motivierend und mitreißend präsentieren können.
- Die Grundlagen verbaler, nonverbaler und paraverbaler Kommunikation benennen und den Unterschied erklären können.
- Eigene körpersprachliche Signale deuten und einsetzen können.
- Das Mindset auf Basis der Transaktionsanalyse unterscheiden und bewerten können.
- Techniken zur Bewältigung herausfordernder Situationen kennen.
- Methoden zur Reduktion von Lampenfieber anwenden können.

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

60 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

Sie erhalten Antworten auf diese Fragen:

Wie gelingt es, individuell, motivierend und mitreißend zu präsentieren?

Was sind verbale, nonverbale und paraverbale Kommunikation, und welche Auswirkungen haben sie auf meine Präsentation?

Was ist ein wirkungsvolles Mindset für erfolgreiches Präsentieren, und wie kann ich es erreichen?

Wie kann ich Lampenfieber kontrollieren und sogar nutzen?

Wie gelingt es, das Publikum zu führen und den Ablauf einer Präsentation wie geplant einzuhalten?

Mit welchen Techniken kann ich herausfordernde Situationen meistern?

Feedback intensiv

Wie wirke ich auf andere? „Der erste Eindruck zählt" – und Studien zufolge benötigt der maximal 100 Millisekunden um sich zu manifestieren. Welchen Eindruck hinterlasse ich bzw. welchen Eindruck möchte ich hinterlassen? Erfahren Sie in unserem Training durch Feedback anderer, wie Sie in den unterschiedlichsten Situationen wirken und wie Sie Ihr Auftreten beeinflussen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte, die sich weiterentwickeln und ihre Wirkung optimieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Ihr Auftreten in unterschiedlichen Situationen wirkt und können Selbst- und Fremdbild abgleichen.
- Sie sind imstande, überzeugender aufzutreten.
- Sie kennen Ihr „Idealbild" uns sind demnach in der Lage, Ihre Stärken auszubauen und Ihre Schwächen abzubauen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters
- Aleksandra Bechtel
  Fernsehmoderatorin und Wirkungsexpertin, die mit viel Erfahrung begeistert

TERMIN(E)

23.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

505,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Mein Fremdbild

- Wie sehen mich fremde Menschen?
- Welche Bedeutung hat das Fremdbild für mich?

Der erste Eindruck

- Wie erkenne ich, welchen ersten Eindruck ich hinterlasse?
- Den positiven ersten Eindruck bewusst und strategisch prägen
- Einen schlechten ersten Eindruck korrigieren

Meine Wirkung

- In Einzelgesprächen und in/vor Gruppen
- In Konflikt- und Kritikgesprächen
- In Präsentationen
- In Besprechungen

Menschliche „Werkzeuge“ zur Steigerung des emotionalen Gesamteindrucks

- Stimme, Rhetorik und Körpersprache
- Verbale und nonverbale Transaktionen harmonisieren
- Tipps zur „Dramaturgie“ und „Inszenierung“

Der Abgleich zwischen Selbst- und Fremdbild

Wie kann ich mein Selbstbild dem Fremdbild angleichen und möchte ich das überhaupt?

Das „eigene Ideal“ erreichen

- Was ist mein Wunschbild?
- Die Motivation zur Umsetzung
- Der Zusammenhang zwischen Wunschbild und Charisma

Stärken stärken - Schwächen schwächen

- Die eigenen Stärken erkennen und ausbauen
- Die eigenen Schwächen schwächen und abbauen
- Mit den eigenen Stärken und Schwächen leben

just @-learn

Professionell auftreten in Videokonferenzen (E-Learning)

Wie Sie überzeugend vor der Webcam wirken

Zwar gehören Videokonferenzen mittlerweile zum Alltag, aber wer kann von sich behaupten, souverän vor der Webcam „aufzutreten"? Unsere Expertin Yvonne de Bark hebt Sie mit diesem Videokurs auf ein neues Niveau, auf dem Sie authentisch, überzeugend und begeisternd im Gedächtnis Ihrer Teilnehmer und Gesprächspartner wirken.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die ihren digitalen Auftritt und ihre Wirkung professionalisieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage ein professionelles Kamera-Setting für Ihre Videokonferenz einzurichten.
- Sie erkennen, wie Sie bisher gewirkt haben und welche Wirkung Sie erreichen möchten.
- Sie können Videokonferenzen vorbereiten, durchführen und beenden.
- Sie kennen und vermeiden typische Fehler.

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

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
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

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

Selbstmarketing: Wirkungsvoll überzeugen

Gezielt die eigene Marke entwickeln

Personal Branding, Eigen-PR oder Selbstmarketing – sich beruflich und privat mehr ins Rampenlicht zu rücken, hat viele Namen. Erfahren Sie in diesem Training, wie Sie in Ihrem Job sichtbarer werden, und entwickeln Sie Ideen, wie Sie sich ab sofort besser vermarkten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die ihr Selbstmarketing stärken wollen

IHR NUTZEN

- Sie entdecken Ihre persönlichen Stärken und Erfolge.
- Sie erfahren, was Networking mit Selbstmarketing zu tun hat.
- Sie erhalten viele Tipps, wie Sie auf Events und digital richtig netzwerken.
- Sie lernen eine populäre Methode kennen, um sich in Zukunft erfolgreicher zu präsentieren.

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

Warum Sie sich mit Selbstmarketing beschäftigen sollten

Ziele definieren und erreichen

Stärken nutzen

Zum Macher werden

Chancen erkennen und nutzen

Networking

Präsentationen mit Impact durch Storytelling (online)

Eine überzeugende Präsentation besteht aus mehr als nur Zahlen, Daten und Fakten - sie ist eine Geschichte, die das Publikum mitnimmt. Dieses interaktive Seminar zeigt, wie Präsentationen durch den gezielten Einsatz von Geschichten lebendiger, einprägsamer und wirkungsvoller werden. Durch Best Practices, interaktive Übungen und bewährte Storytelling-Methoden erfahren Sie, wie Sie Ihre Botschaft klar, strukturiert und mit maximaler Wirkung präsentieren.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, Berater/-innen oder Vertriebsteams sowie alle, die mit Geschichten ihre Präsentationen stärken wollen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, warum Storytelling in Präsentationen wirkt und wie es die Aufmerksamkeit des Publikums sichert.
- Sie können verschiedene Storymuster erkennen (z. B. die „Brücke der Empathie“ oder das „TED-Talk-Prinzip“).
- Sie sind in der Lage, Storytelling in Ihre eigene Präsentationsstruktur einzubinden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jennifer Fritz, Concept & Story
  Expertin für Storytelling, Bildung und künstliche Intelligenz. In den letzten Jahren hat sie als Learning Experience Designerin und Autorin an zahlreichen Bildungsprojekten mitgewirkt und Führungskräfte, Berater/-innen sowie Fach- und Vertriebsteams dabei unterstützt, ihre Botschaften klarer, strukturierter und emotionaler zu vermitteln.
- Jennifer Fritz, Concept & Story
  Expertin für Storytelling, Bildung und künstliche Intelligenz. In den letzten Jahren hat sie als Learning Experience Designerin und Autorin an zahlreichen Bildungsprojekten mitgewirkt und Führungskräfte, Berater/-innen sowie Fach- und Vertriebsteams dabei unterstützt, ihre Botschaften klarer, strukturierter und emotionaler zu vermitteln.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link:

https://www.webex.com/de/test-meeting.html

TERMIN(E)

03.11.2026 | virtueller Seminarraum

26.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen des Storytelling

- Was ist Storytelling?
- Warum wirken Geschichten in Präsentationen?
- Welche herausragenden Beispiele gibt es? (TED Talks, Stanford Rede …)
- Übung: gemeinsames Geschichtenerzählen zur Aktivierung kreativer Denkprozesse

Die Psychologie wirkungsvoller Präsentationen

- Welche psychologischen Grundlagen spielen hier eine Rolle?
- Wie bekomme und halte ich Aufmerksamkeit? (Hook, Hold, Payoff)
- Wie funktionieren Spannungsbögen?
- Wer sitzt im Publikum? Wie kann ich mehr über meine Zielgruppe erfahren? (KI)

Storymuster für Präsentationen

- Die Brücke der Empathie
- Himmel & Hölle
- TED Talk

Reflexion und Abschluss

- Zusammenfassung der Kernerkenntnisse
- Persönliche Aktionspläne: 15 % Solutions
- Feedback und Ausblick auf weiterführende Ressourcen
- Abschlussrunde

Überzeugend auftreten - online und in Präsenz (E-Learning)

Wann waren Sie das letzte Mal vom Auftreten einer Person so richtig überzeugt oder gar begeistert? Studien zufolge braucht es für einen überzeugenden Auftritt sowohl inhaltliche als auch persönliche Überzeugungskraft! Dieses E-Learning zeigt Ihnen, wie Sie speziell mit Ihrer Stimme, Ihrer Sprache oder auch Ihrer Körpersprache und Ihrem interaktiven Verhalten überzeugen können und damit Ihre persönliche Überzeugungskraft verbessern.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die ihr Team auf eine herausfordernde Situation einstimmen wollen, Mitarbeitende, die ihre Führungskraft von einer Idee überzeugen möchten, Mitarbeitende, die sowohl analog als auch digital überzeugend auftreten wollen, zum Beispiel im Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie wissen, dass allein der Inhalt von Argumenten nicht ausreicht, um überzeugen zu können.
- Sie kennen die Regeln für eine anschauliche und verständliche Sprache.
- Sie wissen, wie Sie das persönliche Stresslevel auf ein mittleres Niveau regulieren können, um überzeugend aufzutreten.
- Sie können für die jeweilige Situation passende Strategien anwenden, um Aussetzer und Blackouts zu meistern.
- Sie erkennen, dass eine gute Vorbereitung einen großen Einfluss auf die Selbstsicherheit und Überzeugungskraft hat.
- Sie kennen Möglichkeiten, eine bildhafte Sprache zu nutzen, um "Kopfkino" beim Gegenüber zu erzeugen.

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

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
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

Allein der Inhalt macht noch nicht überzeugend

Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete

Eine anschauliche und verständliche Sprache überzeugt

Der Ton macht die Musik

Mit der richtigen (Körper-)Haltung überzeugen

Aussetzer und Blockaden meistern

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