Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

11 Geschäfts- und Gewerbekunden

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

11 Geschäfts- und Gewerbekunden **3**

Tagungen und Foren **4**

15.009 Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line (hybrid) 5

Fachseminare **7**

11.100 Fachseminar Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung - Basis 8

11.103 Zertifikatsprogramm: Der gewerbliche Kreditführerschein - fachliche Kompetenz für das gewerbliche Kreditgeschäft 11

Trainings: Beratung und Vertrieb **14**

11.203 Onboarding Geschäftskundenberatung: der Weg in die gewerbliche Beratung 15

11.205 Praxisseminar Kreditgrundlagen – echte Praxisfälle: vom Zahlenwerk zum smarten Kundengespräch 17

11.210 Sicher auftreten und verhandeln mit gestandenen Geschäfts- und Gewerbekunden 19

12.250 Ready4AI - Wie KI den Firmenkundenvertrieb verändert (online) 21

15.450 S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online) 23

Betriebswirtschaftliche Kompetenz (Grundwissen) **26**

11.301 Kundenunterlagen bewerten - Grundlagenwissen für Geschäftsstellenleiter und Geschäftskundenberater 27

11.311 Jahresabschluss- und BWA-Unterlagen für die Beratung auswerten 29

I. MARKT

11 Geschäfts- und Gewerbekunden

Tagungen und Foren

Fachseminare

Trainings: Beratung und Vertrieb

Betriebswirtschaftliche Kompetenz (Grundwissen)

Existenzgründung

Förderprogramme / Leasing

Steuern / Recht

11 GESCHÄFTS- UND GEWERBEKUNDEN

Tagungen und Foren

Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line (hybrid)

Business-Center / Business-Line - die richtige Adresse für eine digitale und professionelle Beratung gewerblicher Kundengruppen
In der Welt erfolgreich digital agierender Sparkassen spielen ein Business-Center bzw. eine Business-Line für gewerbliche Kundengruppen eine zentrale Rolle. Erfahren Sie im Rahmen dieser Tagung mehr zu zukunftsweisenden Perspektiven und Erkenntnissen aus aktuellen Projekten. Entdecken Sie die neuesten Trends und Innovationen im Business-Center bzw. in der Business-Line. Netzwerken Sie mit Fachexperten und tauschen Sie Best-Practice-Beispiele aus.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Teamkoordinatoren/-innen von Business-Centern bzw. in der Business-Line sowie verantwortliche Mitarbeiter/-innen für digitale Vertriebseinheiten im Bereich gewerblicher Kunden

IHR NUTZEN

- Sie können aktuelle Trends im Business-Center bzw. in der Business-Line bewerten.
- Sie sind in der Lage, Chancen für einen hochwertigen Service und nachhaltigen Vertrieb im Business-Center / Business-Line zu nutzen.
- Sie kennen Standards, Prozesse und Verfahren für ein effizientes Agieren im Business-Center bzw. in der Business-Line.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, der Sparkassenakademie, der Finanz Informatik, der Verbände, der Verbundpartner sowie externe Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird neben der Präsenz-Teilnahme auch in der Online-Variante hybrid angeboten. Wählen Sie zwischen den zwei Zugangswegen zu dieser Veranstaltung:

- lokal am Veranstaltungsort in Dortmund oder
- online im virtuellen Seminarraum (Video und Ton der Plenumsveranstaltung vor Ort sowie ausgewählte Workshops werden live in den virtuellen Raum übertragen).

A. Sollten Sie in Präsenz dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Vor Ort-Teilnahme**“.
Hier haben Sie auch die Möglichkeit, nach Veröffentlichung des Tagungsprogramms sich Workshops auszusuchen.
Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW für eine geplante Hotelreservierung finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum in der Rubrik Übernachtung.

B. Sollten Sie online dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Online-Teilnahme**“.
Eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops ist nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang einen der ausgewählten hybriden Workshops direkt „live“ auswählen.

TERMIN(E)

Online-Teilnahme-2702 | 12.10.2027 – 13.10.2027 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Teilnahme-2701 | 12.10.2027 – 13.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

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

Programm/Inhalt

Nach Abschluss der Planungsphase werden wir das Programm online in unserem Akademieportal veröffentlichen.

11 GESCHÄFTS- UND GEWERBEKUNDEN

Fachseminare

11.100 - Module

Fachseminar Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung - Basis

Unser Fachseminar bietet die umfassende und fachlich fundierte Qualifizierung der Teilnehmer/-innen für ihre anspruchsvolle tägliche Betreuungsaufgabe. Eng verzahnt mit der Praxis wird hier das erforderliche Wissen für Gewerbekundenbetreuer/-innen sowie Nachwuchskräfte aus den Bereichen Firmenkundenbetreuung und Kreditanalyse "auf den Punkt" gebracht.

ZIELGRUPPE

Gewerbekundenbetreuer/-innen sowie Nachwuchskräfte im Firmenkundenbetreuungsbereich

IHR NUTZEN

- Sie können die eingereichten betriebswirtschaftlichen Kundenunterlagen fundiert auswerten.
- Sie analysieren kleinere Engagements unter Berücksichtigung der aufsichtsrechtlichen Bestimmungen.
- Sie können erfolgreich eine zielorientierte Beratung durchführen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Kenntnisse entsprechend der Inhalte des Kerncurriculums Bankfachwirt/ Sparkassenbetriebswirt zu dem Thema "Firmenkundengeschäft".
- Erste Erfahrungen in der Auswertung der betriebswirtschaftlichen Unterlagen im Gewerbekundenbereich.
- Darüber hinaus wird ein Jahr Praxiserfahrung im Funktionsfeld empfohlen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Externe Trainer/-innen sowie Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Das Fachseminar wird in einer idealen Mischung aus Präsenz- und Online-Veranstaltungen durchgeführt. Mit erfolgreichem Abschluss des Fachseminars erlangen Sie den Titel "**Geprüfte/r Gewerbekundenbetreuer/in Sparkassen-Finanzgruppe**".

TERMIN(E)

18.09.2026 – 16.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning (18.09. - 18.12.2026)
1. Wochenblock (Präsenz) (18.09. - 29.09.2026)
2. Wochenblock (Online) (12.10. - 13.10.2026)
3. Wochenblock (Online) (09.11. - 13.11.2026)
4. Wochenblock (Präsenz) (26.11. - 01.12.2026)
Schriftliche LEK (07.12.2026)
Mündliche LEK (16.12.2026)

18.01.2027 – 30.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning (18.01. - 30.04.2027)
1. Wochenblock (Präsenz) (18.01. - 22.01.2027)
2. Wochenblock (Online) (23.02. - 24.02.2027)
3. Wochenblock (Online) (04.03. - 10.03.2027)
4. Wochenblock (Präsenz) (05.04. - 08.04.2027)
Schriftliche LEK (20.04.2027)
Mündliche LEK (30.04.2027)

10.05.2027 – 14.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning (10.05. - 14.10.2027)
1. Wochenblock (Präsenz) (10.05. - 14.05.2027)
2. Wochenblock (Online) (14.06. - 15.06.2027)
3. Wochenblock (Online) (06.09. - 10.09.2027)
4. Wochenblock (Präsenz) (21.09. - 24.09.2027)
Schriftliche LEK (05.10.2027)
Mündliche LEK (14.10.2027)

06.09.2027 – 16.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning (06.09. - 16.12.2027)
1. Wochenblock (Präsenz) (06.09. -

Ihre Lernreise: Fachseminar Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung - Basis

Start – GO

Kosten- und Leistungsrechnung – 6,5 Stunde(n) – E-Learning

Finanzplanung – 1,5 Stunde(n) – E-Learning

Finanzierung – 1 Tag – Seminar

Jahresabschlussunterlagen für die Beratung auswerten – 2,0 Tage – Seminar

Sicherer Umgang mit der betriebswirtschaftlichen – 2,0 Tage – Seminar

Einnahmen - Überschussrechnung – 1 Tag – Webinar

Investitionsrechnung – 1 Tag – Webinar

Sicherheiten und Vertragsrecht – 3,0 Tage – Webinar

Bonitätsbeurteilung unter Berücksichtigung – 2,0 Tage – Webinar

Kommunikation und Resonanz: Menschen – 2,0 Tage – Training

Basiswissen Steuern – 2,0 Tage – Seminar

Schriftliche Lernerfolgskontrolle – 1,5 Stunde(n) – Digitale LEK

Mündliche Lernerfolgskontrolle – 1 Tag – LEK

Ziel

10.09.2027)
2. Wochenblock (Online) (30.09. - 01.10.2027)
3. Wochenblock (Online) (08.11. - 12.11.2027)
4. Wochenblock (Präsenz) (29.11. - 02.12.2027)
Schriftliche LEK (07.12.2027)
Mündliche LEK (16.12.2027)

DAUER

20 Tage

PREIS

5.970,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bausteine des Fachseminars:

Rechnungswesen

- Jahresabschlussanalyse/Rating
- BWA
- Kostenrechnung
- Einnahmen-/Überschussrechnung
- Investitionsrechnung (Investitionsarten, Investitionscontrolling, Optimaler Reinvestitionszeitpunkt)

Finanzierung

- Finanzstromanalyse/Finanzbedarfsermittlung
- Finanzierungsregeln/KK-Bedarf des Unternehmens

Planung

- Plausibilitätsprüfung der Planansätze und Überprüfung der Planungsprämissen

Sicherheiten und Vertragsrecht

Unternehmenssteuern

Kommunikation/Vertrieb

Abschluss/Lernerfolgskontrolle:

Das Fachseminar wird mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Der erste Teil erfolgt als virtuelle Klausur. Der zweite Teil findet in Form eines Kolloquiums statt.

Zertifikatsprogramm: Der gewerbliche Kreditführerschein - fachliche Kompetenz für das gewerbliche Kreditgeschäft

Die Organisation des Kreditgeschäfts macht es derzeit in zahlreichen Sparkassen erforderlich, dass verschiedene Mitarbeitergruppen Kreditkompetenz im Bereich Geschäfts- und Gewerbekunden erwerben, insbesondere auch im Businesscenter. In dieser Veranstaltungsreihe erhalten Sie in einem gelungenen Mix aus Präsenzseminar, Web-based-Training, Selbstlernphasen und begleiteten Webinaren das Know-How zu den wichtigsten Themen des gewerblichen Kreditgeschäfts.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeiter/-innen in der Geschäfts- und Gewerbekundenberatung, Mitarbeiter/-innen im Businesscenter, Geschäftsstellenleiter/-innen, stellv. Geschäftsstellenleiter/-innen, Individualkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie können Ihre Geschäfts- und Gewerbekunden fachlich und methodisch kompetent beraten
- Sie sind in der Lage, den Finanzbedarf zu ermitteln
- Sie erkennen Risikoparameter und können diese adäquat bewerten

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Bernd Krause, SUMEGA GMBH
  Diplom-Wirtschaftsinformatiker, geschäftsführender Gesellschafter mit Erfahrungen aus zwei Jahrzehnten Unternehmensberatungs- und Dozententätigkeit
- Nicole Krause, SUMEGA GMBH
  Selbstständig mit dem Schwerpunkt auf das Training der Persönlichkeit und der Vertriebskompetenz (Kommunikation, Konfliktverhalten, Ausdruck, Stimme) für namhafte Unternehmen und Akademien. Zusätzlich Existenzgründungscoaching mit Erstellung von betriebswirtschaftlich fundierten Businessplänen.

HINWEIS(E)

Der Kreditführerschein beinhaltet 8 Lerntage.

Ganztägige Präsenzseminartage finden in der Akademie in Dortmund statt.

Darauf folgen mehrere Selbstlernphasen mit anschließenden 90-minütigen Webinaren.

Die 90-minütige digitale Lernerfolgskontrolle findet von 10:00-11:30 Uhr statt.

Optional können zwei Vertriebstage in der Sparkassenakademie NRW dazu gebucht werden. Wir empfehlen diese Tage zur effektiven Abrundung der Ausbildung. Sie können die Buchung der optionalen Vertriebstage unter der Angebotsnummer 11.103-2 vornehmen.

TERMIN(E)

07.09.2026 – 27.11.2026 | Sparkassenakademie NRW (ausgebucht)

1. Kreditführerschein 1 (Präsenz) (07.09. - 09.09.2026)
2. Vertriebstage Kreditführerschein (Präsenz) (10.09. - 11.09.2026)
3. Bilanz-Case (Online) (05.11.2026)
4. BWA-Case (Online) (12.11.2026)
5. EÜR und KDF - Case (Online) (19.11.2026)
6. Schriftliche LEK (Online) (27.11.2026)

18.11.2026 – 03.02.2027 | Sparkassenakademie NRW (ausgebucht)

1. Kreditführerschein 1 (Präsenz) (18.11. - 20.11.2026)
3. Bilanz-Case (Online) (15.01.2027)
4. BWA-Case (Online) (22.01.2027)
5. EÜR und KDF - Case (Online) (29.01.2027)
6. Schriftliche LEK (Online) (03.02.2027)

01.02.2027 – 05.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

1. Kreditführerschein 1 (Präsenz) (01.02. - 03.02.2027)
3. Bilanz-Case (Online) (15.04.2027)
4. BWA-Case (Online) (22.04.2027)
5. EÜR und KDF - Case (Online) (29.04.2027)
6. Schriftliche LEK (Online) (05.05.2027)

06.09.2027 – 26.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

1. Kreditführerschein 1 (Präsenz) (06.09. - 08.09.2027)
2. Vertriebstage Kreditführerschein (Präsenz) (09.09. - 10.09.2027)
3. Bilanz-Case (Online) (04.11.2027)
4. BWA-Case (Online) (11.11.2027)
5. EÜR und KDF - Case (Online)

Programm/Inhalt

Gewerbliche Finanzierung

- Ermittlung des Gesamtfinanzbedarfs
- Finanzierungsaufbau
- Formen der Finanzierung
- Kapitaldienstberechnung

Bilanz, BWA, EÜR

- Ertrag und Liquidität ohne Bilanzauswertung schnell erkennen
- BWA, Summen- und Saldenlisten sowie Debitoren- und Kreditorenlisten schnell lesen
- Ermittlung eines korrigierten "echten" Betriebsergebnisses mit hilfreichen Tricks
- Unterschiede zwischen Bilanz und Einnahmenüberschussrechnungen erkennen
- Beratungsansätze aus den wirtschaftlichen Zahlen generieren

Kreditrisiko

- einschlägige Risikofaktoren in Abhängigkeit vom Unternehmenstyp aufdecken
- zukunftsbezogene Risikoparameter abschätzen können
- temporäre von anhaltenden Krisenfaktoren trennen

Vertriebskompetenz (optionale Buchung)

- praktische Anwendung verschiedener Verhandlungstechniken
- positive Einstellung/ Selbstprogrammierung als Erfolgsfaktor
- authentische und spontane Gesprächsführung
- betriebswirtschaftliches Wissen in der praktischen Umsetzung

(18.11.2027)
6. Schriftliche LEK (Online) (26.11.2027)

08.11.2027 – 10.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

1. Kreditführerschein 1 (Präsenz) (08.11. - 10.11.2027)
3. Bilanz-Case (Online) (18.11.2027)
4. BWA-Case (Online) (25.11.2027)
5. EÜR und KDF - Case (Online) (02.12.2027)
6. Schriftliche LEK (Online) (10.12.2027)

DAUER

8 Tage
3 Präsenztage (plus optional 2 Vertriebstage), 3 Webinare, Selbstlernphase, digitale LEK

PREIS

2026: 2.190 €, 2027: 2.490 €

KONTAKT

ANMELDUNG

Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

11 GESCHÄFTS- UND GEWERBEKUNDEN

Trainings: Beratung und Vertrieb

Onboarding Geschäftskundenberatung: der Weg in die gewerbliche Beratung

Sie sind neu im Geschäftskundenbereich oder BusinessCenter oder Sie bereiten sich auf Ihren Direkteinstieg in die Gewerbekundenberatung vor - wir unterstützen Sie dabei. Sie lernen, wie Sie Ihre ersten Gespräche mit Kundinnen und Kunden effektiv vor- und nachbereiten. Drüber hinaus erwerben Sie das notwendige Wissen sowie die Sicherheit, um diese Gespräche professionell und vertriebsorientiert zu führen.

ZIELGRUPPE

angehende Geschäftskundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Kundengespräche zielorientiert vor- und nachzubereiten und diese sicher zu führen.
- Sie identifizieren und nutzen Vertriebspotenziale, indem Sie privaten und gewerblichen Kundenbedarf verknüpfen und sicher über die wirtschaftliche Entwicklung der Unternehmen Ihrer Kundinnen und Kunden sprechen.
- Sie erlernen die Grundlagen der gewerblichen Kapitaldienstrechnung und erkennen die für den Kreditbeschluss wichtigen Sachverhalte.

IHR REFERENT

Mirko Hoffmann, Sparkasse Essen

HINWEIS(E)

Aufbauend auf dem Seminar "Onboarding Geschäftskundenberatung: der Weg in die gewerbliche Beratung" (Stufe 1) kann sich eine weiterführende Lernreise anschließen:

Stufe 2: Sparkassenfachwirt/-in bzw. Wahlmodul Gewerbekunden (Vertiefung)

Stufe 3: Ergänzende Vertiefungsseminare

Stufe 4: Fachseminare für Gewerbe- und Firmenkunden

TERMIN(E)

19.04.2027 – 21.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

06.09.2027 – 08.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

20 Stunden

Die Gesamtlernzeit umfasst:

- 1. Tag: ganztägiges Präsenzseminar
- 2. Tag: 4 Stunden Online-Seminar
- 3. Tag: 4 Stunden Online-Seminar

PREIS

760,00 €

Programm/Inhalt

Tag 1 (Präsenz) - Geschäftskundengespräche professionell führen

Strukturiert beraten, zielgerichtet verkaufen, verbindlich abschließen

- Unterschiede zwischen Privat- und Firmenkunden (Bedarfe, Entscheidungslogiken)
- Zielorientierte und strukturierte Gesprächsführung
- Systematische Vorbereitung von Kundengesprächen inkl. KI-Unterstützung
- Geschäftskundencheck als Grundlage der Beratung
- Aufbau und Führung des Kreditgesprächs
- Cross-Selling im Firmenkundengeschäft (Payment, Firmenabsicherung, Mitarbeiterbindung, Nachhaltigkeit, Vorsorge)

Tag 2 - halber Tag (online) - Finanzierungs- und Investitionsentscheidungen fundiert bewerten

Wirtschaftliche Unterlagen verstehen und Entscheidungen fundiert vorbereiten

- Systematische Analyse von Investitions- und Finanzierungsvorhaben
- Auswertung wirtschaftlicher Unterlagen (EÜR, GuV, BWA)
- Gewerbliche Kapitaldienstrechnung
- Bewertung von Kreditnehmer/-in und Vorhaben
- Strukturierte Beschlusserstellung unter Berücksichtigung von Risiken und Chancen

Tag 3 - halber Tag (online) - Basiswissen für Firmenkunden und nachhaltige Absicherung

Digitale Services, Nachhaltigkeit und Absicherung

- Basiswissen Firmenkundenportal
- Grundlagen Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft
- Basiswissen Firmenabsicherung

KONTAKT

ANMELDUNG

Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Praxisseminar Kreditgrundlagen – echte Praxisfälle: vom Zahlenwerk zum smarten Kundengespräch

Gewinnen Sie maximale Sicherheit für Ihre tägliche Beratungspraxis. Anhand echter Praxisfälle analysieren Sie Jahresabschlüsse fundiert und nutzen moderne Tools sowie KI für eine effiziente Gesprächsvor- und -nachbereitung, sodass Sie Ihre Kundengespräche jederzeit sicher, risikobewusst und vertriebsorientiert führen.

ZIELGRUPPE

Geschäfts- und Gewerbekundenbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, die Erkenntnisse aus der intensiven Arbeit an echten Praxisfällen unmittelbar auf Ihr eigenes Kundenportfolio zu übertragen.
- Sie kennen die verlässliche Analyse von BWA, GuV sowie EÜR, prüfen die Kapitaldienstfähigkeit an realen Zahlenwerken und erlangen Sicherheit bei der passgenauen Zuordnung verschiedener Finanzierungsformen.
- Sie identifizieren vertriebliche Potenziale aus den Unterlagen und bereiten Kundengespräche mithilfe von KI strukturiert sowie effizient vor und nach.

IHR REFERENT

Erich Schwaiger

Training und Beratung, Fach- und Verhaltenstrainer, agiler Coach

TERMIN(E)

15.12.2026 – 17.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

09.02.2027 – 11.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage

PREIS

1.150,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tag 1: Finanzierungen verstehen und praxisnah strukturieren
Strukturierung und fundierte Zahlenanalyse auf Basis realer Geschäftsunterlagen

- **Grundlagen der Strukturierung:** Aufbau und Struktur von Finanzierungen auf Basis bewährter Praxiserfahrung
- **Finanzierungsformen im Praxistest:** zielgerichteter Einsatz unterschiedlicher Finanzierungsformen anhand konkreter Kundenbeispiele
- **Prüfung der Bonität am Praxisfall:** Ermittlung und Analyse der Kapitaldienstfähigkeit unter Berücksichtigung typischer Fallstricke der Beratungspraxis
- **Wirtschaftliche Unterlagen interpretieren:** Analyse von BWA, GuV und EÜR auf Basis realer Daten
- **Vertriebspotenziale systematisch ableiten:** Cross-Selling-Ansätze und Vertriebsideen direkt aus den Kundenzahlen erkennen

Tag 2: Zahlen verstehen, Risiken bewerten und Beratungsansätze entwickeln
Bilanzanalyse und strukturierte Risikobetrachtung am realen Objekt

- **Effizienter Quick-Check:** Methoden zur schnellen und treffsicheren Analyse von vorliegenden Jahresabschlüssen
- **Risiko- und Geschäftsmodellbewertung:** Analyse realer Geschäftsmodelle, Risikobetrachtung und Definition von Risikoparametern (KKR) mittels SWOT-Analyse

Tag 3: Gespräche vorbereiten und besondere Situationen meistern
Strukturierte Gesprächsvorbereitung und vertriebliche Umsetzung im Alltag

- **Moderne Gesprächsvorbereitung am Fall:** systematische Vorbereitung des Kundengesprächs für die erarbeiteten Praxisfälle unter Einsatz digitaler Tools (mit SKI-Pilot / SKI-P oder IAM)
- **Souveräner Umgang mit Widerständen:** professionelle Einwandbehandlung und das Meistern von herausfordernden Abschlusssituationen im Gewerbekundengeschäft
- **Erfolgreicher Verkaufsabschluss:** Intensivierung des vertrieblichen Transfers durch praxisnahe Übungen zur Abschlusskompetenz

Sicher auftreten und verhandeln mit gestandenen Geschäfts- und Gewerbekunden

Der souveräne und verhandlungsstarke Auftritt gegenüber Geschäfts- und Gewerbekunden ist gerade in Zeiten einer Niedrigzinsphase, steigender regulatorischer Anforderungen und dem zunehmenden Kostendruck wichtig. Hierbei steht die vertrauensvolle wie vertrieblich starke Kundenbeziehung im Fokus. In unserem Seminar erhalten Sie hilfreiche Anregungen für Ihren vertrieblichen Erfolg in der Geschäfts- und Gewerbekundenberatung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in der Geschäfts- und Gewerbekundenberatung

IHR NUTZEN

- Sie kennen Ihre Wirkungsweise in Kundengesprächen und wissen um Handlungsalternativen.
- Sie können zielführende Gespräche auf Augenhöhe führen.
- Sie steigern Ihre sprachliche Empathie für die Übermittlung schwieriger Inhalte.
- Sie treten Verhandlungspartnern auch in konfliktreichen Gesprächsmomenten souverän gegenüber.

IHR REFERENT

Yannik März, RDG Köln GmbH

TERMIN(E)

16.11.2026 – 17.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

15.11.2027 – 16.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

760,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie wirke ich auf andere?

- Perspektivwechsel und Reflexion - welche ersten persönlichen Verhaltensmuster lassen sich ableiten?
- Wirkung in Verhandlungssituationen

Die persönliche Grundeinstellung (Werte und Einstellungen) - sprachliches wie körpersprachliches Verhalten

Augenhöhe zum Gesprächspartner

- Womit strahle ich "Augenhöhe" aus?
- Empathie für ihr Gegenüber entwickeln
- Der Faktor "Macht" in der Verhandlung innerhalb des Verhandlungsprozesses

Den eigenen Standpunkt sicher vertreten

- Situationsangemessene Verhaltensstrategien
- Vorgehen im Konsens und in der Durchsetzung
- "Nein-Verkauf" - strategisches, kundenorientiertes Vorgehen und Gesprächsstrategie "SAG-ES"
- Stellenwert von Sprache in schwierigen Situationen

Praktische Anwendungsübungen und Feedback

Ready4AI - Wie KI den Firmenkundenvertrieb verändert (online)

Künstliche Intelligenz verändert Kundenerwartungen und Vertriebs- und Rechercheprozesse rasant. Firmenkunden erwarten daher digitale Kompetenz, auch außerhalb des S-*KI*Piloten. Wer demnach früh versteht, wie KI funktioniert, kann Kunden sicher und kompetent begleiten.

ZIELGRUPPE

Unternehmenskundenberater/-innen, Firmenkundenberater/-innen, Gewerbekundenberater/-innen, sowie Geschäfskundenberater/-innen und Teams aus Direktberatungscentern (z. B. Business-Center, Business-Line) innerhalb von Sparkassen, die sich praxisnah mit Künstlicher Intelligenz im Beratungskontext vertraut machen wollen – unabhängig vom Stand des S-*KI*Piloten

IHR NUTZEN

- Sie kennen Chancen, Grenzen und Anwendungen von KI im Firmenkundengeschäft.
- Sie können konkrete KI-Impulse im Sparkassenkontext bewerten und einordnen.
- Sie wissen, wie Sie einfache KI-Tools als Sparringspartner im Alltag nutzen - von Gesprächsvorbereitung bis Angebotsstruktur.

VORAUSSETZUNG(EN)

Zugang zu verschiedenen KI-Tools wie ChatGPT, *S-KI*Pilot & Co. wären hilfreich

IHR REFERENT

Dominik Sinzinger, AFPUK GmbH

Fokus auf datenbasierte Unternehmenssteuerung mit Zahlen, KPIs und Methoden. Schwerpunkte: KI, Digitalisierung, Führung, Kundenbeziehungsmanagement, Vertrieb /Vertriebsoptimierung, Business Development und Nachhaltigkeitsberichterstattung

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. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Dieses Bildungsangebot kann auf Wunsch auch direkt in Ihrem Haus durchgeführt werden. Sprechen Sie uns bei Interesse gerne an – wir finden die passende Lösung für Ihr Team.

TERMIN(E)

17.06.2027 | virtueller Seminarraum

17.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE

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

Programm/Inhalt

KI verstehen - verständlich, praktisch, anwendbar

- Einstieg in KI-Grundlagen, speziell für Sparkassenberater/-innen
- Was KI (nicht) ist – verständlich und praxisnah
- Anwendungsfelder im Firmenkundengeschäft
- Wie KI Kundenberatung und Analyse unterstützt

KI als Sparringspartner im Firmenkundenvertrieb

- KI-Tools konkret im Beratungsprozess nutzen
- Gesprächsvorbereitung mit KI
- Textbausteine, E-Mail-Hilfen und Präsentationen
- KI-gestützte Analyse von Branchen oder Kundensegmenten

KI im Kontext von S-*KI*Pilot, S-Trust & Co.

- Überblick über relevante Sparkassen-Initiativen
- Was läuft bereits in der Sparkassenwelt?
- Verknüpfung mit S-*KI*Pilot
- Wie ihr euch gezielt andocken könnt

S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online)

Erleben Sie, wie generative KI Ihren Vertriebsalltag revolutionieren kann: Von smarter Gesprächsvorbereitung über gezielte Nachbereitung bis hin zu sofort einsetzbaren Prompt-Vorlagen. Im Webinar zeigen wir praxisnah, wie der S-KIPilot Beratung und Service effizient unterstützt – inklusive Live-Demonstration, Sicherheitschecks und Transfer in echte Sparkassen-Use-Cases.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus Service, Privatkundenberatung, Individualkundenberatung, Firmenkundenberatung sowie Vertriebsmitarbeitende, die den S-KIPilot bereits nutzen und die Anwendung vertiefen möchten oder Teams, die moderne KI-Unterstützung in der Beratung und Kommunikation einsetzen möchten

IHR NUTZEN

- Sie lernen die vertriebsrelevanten Funktionen des S-KIPilot kennen und verstehen, wie dieser Ihre tägliche Arbeit in Service und Beratung unterstützt.
- Sie vertiefen Ihr Wissen aus der Basisqualifikation (WBT) und wenden dieses speziell im Kontext von Kundengesprächen an.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im Vertrieb ausmacht, und steigern die Qualität und Verlässlichkeit der Ergebnisse.
- Sie erleben praxisnahe Beispiele und Anwendungsszenarien aus Service, Privatkunden-, Individualkunden- und Firmenkundengeschäft – und sehen live,

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen.
- Erste Nutzungserfahrungen im S-KIPilot

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer 15.450-V zu buchen.

TERMIN(E)

14.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

189,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

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

Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Einordnung & Orientierung

- Nutzen generativer KI im Vertrieb
- typische Einsatzfelder
- Abgrenzung zu anderen Tools

Funktionen des S-KIPilot für Beratung & Service

- Gesprächsvorbereitung & Gesprächsnachbereitung
- Outlook-Add-In,
- relevante Rollenprofile & Kategorien

Wirksame Gesprächs-Prompts

- Strukturmodelle für Beratungs- und Servicesituationen
- Formulierungs- & Analyseprompts
- iterative Verbesserung

Sichere & verantwortungsvolle Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Grenzen vertrieblicher Inhalte
- Qualitätssicherung

Live-Demonstration im S-KIPilot (Praxisfokus)

- Serviceanliegen
- PKB/IKB/FKB-Vorbereitung
- Outlook-Kommunikation
- Alltagsprompts

Transfer in den Vertriebsalltag

- Typische Use Cases aus Sparkassen
- sofort nutzbare Prompt-Vorlagen

11 GESCHÄFTS- UND GEWERBEKUNDEN

Betriebswirtschaftliche Kompetenz (Grundwissen)

Kundenunterlagen bewerten - Grundlagenwissen für Geschäftsstellenleiter und Geschäftskundenberater

Verständnis und Interpretation von betriebswirtschaftlichen Kundenunterlagen ist auch für Berater/-innen von Geschäftskunden unerlässlich. Dazu werden in diesem Seminar die Bilanzanalyse kleiner Unternehmen, die Beurteilung von Einnahmen-Überschuss-Rechnungen und betriebswirtschaftlichen Auswertungen sowie die Liquiditätsanalyse und typische Probleme kleiner Unternehmen erarbeitet.

ZIELGRUPPE

Geschäftsstellenleiter/-innen, Filialleiter/-innen, Geschäftskundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kundenunterlagen (Bilanz, GuV, Einnahmen-Überschuss-Rechnung) vertraut.
- Sie können diese innerhalb kurzer Zeit betriebswirtschaftlich beurteilen.
- Sie erkennen mögliche Schwachstellen und können dazu im Kundengespräch zielgerichtet die "richtigen" Fragen stellen.

IHR REFERENT

Thomas Keller, Best, Wolf & Keller GmbH & Co. KG

Gesellschafter, Diplom-Kaufmann mit langjährigen Erfahrungen als kaufmännischer Leiter mittelständischer Unternehmen, Unternehmensberater und Trainer

TERMIN(E)

23.06.2027 – 24.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bilanzanalyse kleiner Unternehmen

- Aufbau von Bilanz und GuV
- Die wichtigsten Kennzahlen der Bilanzanalyse
- Vorgehensweise in der Bilanzanalyse

Einnahmen-Überschuss-Rechnungen kleiner Unternehmen beurteilen

- Aufbau der Einnahmen-Überschuss-Rechnung
- Besonderheiten in der Analyse

Kapitaldienstfähigkeit feststellen

- Kapitaldienstfähigkeitsberechnung
- Mindestumsatz zur Erreichung der Kapitaldienstfähigkeit

Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA) und Summen- und Saldenlisten

- Aufbau der BWA
- Abgrenzungsnotwendigkeiten
- Aufbau der Summen- und Saldenliste
- Die wesentlichen Konten der Summen- und Saldenliste

Liquiditätssituation und Kontoführung beurteilen

- Bedeutung der Kontoführung
- Liquiditätssituation beurteilen
- Kontoführung als Krisenindikator

Typische Schwachstellen kleiner Unternehmen und Möglichkeiten zur Gegensteuerung

- Kalkulation
- Person des Unternehmers
- Marktsituation
- Investitionen

Jahresabschluss- und BWA-Unterlagen für die Beratung auswerten

Die Interpretation des Jahresabschlusses ist "die" notwendige Basis bei der Beratung der gewerblichen Kunden. Hier finden sich alle relevanten Informationen der Vergangenheit und Hinweise für die künftige Entwicklung. In diesem Seminar lernen Sie fundiert mit dem Jahresabschluss zu "arbeiten"!

ZIELGRUPPE

Geschäfts-/Gewerbekundenbetreuer

IHR NUTZEN

- Sie können Jahresabschluss-Unterlagen systematisch und für sachkundige Dritte nachvollziehbar auswerten.
- Sie erhalten Sicherheit im Umgang mit wirtschaftlichen Zahlen und stärken so Ihre Entscheidungskompetenz
- Sie können die eingereichten betriebswirtschaftlichen Auswertungen nachvollziehen und ermitteln das vorläufige "richtige" Betriebsergebnis.
- Sie wenden die gängigsten Abgrenzungstechniken in der Praxis sicher an.
- Sie sind in der Lage eine fundierte Bonitätsbeurteilung anhand des unterjährigen Zahlenmaterials zu erstellen.

IHR REFERENT

Thomas Keller, Best, Wolf & Keller GmbH & Co. KG

Gesellschafter, Diplom-Kaufmann mit langjährigen Erfahrungen als kaufmännischer Leiter mittelständischer Unternehmen, Unternehmensberater und Trainer

HINWEIS(E)

Hotelbuchung:

Wir möchten Sie darauf hinweisen, dass im Zeitraum vom 15.09. bis 17.09.2026 die InterTabac-Messe in Dortmund stattfindet. Diese weltgrößte Fachmesse für Tabakwaren sorgte in den vergangenen Jahren für ausgebuchte Hotels im gesamten Stadtgebiet. Falls Sie für unser mehrtägiges Seminar ein Hotel buchen möchten, ist eine rechtzeitige Buchung ratsam.

TERMIN(E)

13.09.2027 – 15.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage

PREIS

1.190,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE

Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Aufbau, Struktur und Inhalt des Jahresabschlusses
- Bilanzkennzahlen kennen, errechnen und interpretieren
- Kapitaldienstgrenzen und Kapitaldienstfähigkeit ableiten
- Zukunftsorientierte Stellungnahmen aufgrund der Jahreabschlusszahlen erstellen
- EBIL-Auswertungen interpretieren
- Bilanzanalyse für die Praxis – Fallstudien
- Logik der Unternehmens-Finanzbuchhaltung
- Leistungskomponenten der DATEV
- Aufbau- und Inhalte der BWA
- Summen- und Saldenlisten
- Abgrenzungstechniken

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