Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Trainings: Beratung und Vertrieb

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Trainings: Beratung und Vertrieb **3**

12.195 Gewerbliche Finanzierungen in OSPlus_neo 4

12.196 Das VdZ Vertriebspaket - Effizienz. Qualität. Vertriebserfolg! 6

12.197 Nachhaltig finanzieren mit dem Finanzierungsrahmenwerk – Der S-Transformationskredit 9

12.198 Nachhaltig erfolgreich mit nawisio (für Sparkassen im RSGV) 11

12.199 Nachhaltig erfolgreich mit nawisio (für Sparkassen im SVWL) 13

12.201 Das neue Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden - Finanzkonzept.digital 15

12.204 Zukunftsfähig wirtschaften – aktuelle Entwicklungen zu ESG und ihre Bedeutung für Geschäftsmodelle 17

12.205 S-ESG-Score - Releaseänderungen R26.1 kompakt 19

12.206 Der S-ESG-Score - von der Pflicht zur Kür 21

12.207 Immo-Spezial – die Immobilienwirtschaft im nachhaltigen Wandel 23

12.209 Inhouse: Zielorientierte Umsetzung der Giro-Fachberatung 25

12.212 OSPlus_neo - Grundlagen 27

12.250 Ready4AI - Wie KI den Firmenkundenvertrieb verändert (online) 29

12.802 Online-Banking-Business - Releaseänderungen R26.1 kompakt 31

15.450 S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online) 33

15.455 KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg 36

12.251 KI-gestützte Firmenkundenberatung: effiziente Prozesse für spürbare Zeitersparnis 39

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Trainings: Beratung und Vertrieb

12.201

12.801 - FKP mit NBM

Gewerbliche Finanzierungen in OSPlus_neo

Das Dilemma ist Ihnen bestens bekannt: Das Tagesgeschäft mit unseren gewerblichen Kunden ist zeitlich anspruchsvoll. Gleichzeitig wird mehr Kapazität für beratungsintensive Themen benötigt. Was hilft? Schnelle, einfach bedienbare Prozesse, die einen Produktverkauf im täglichen Kreditgeschäft bereits im Kundengespräch ermöglichen. Prozesse, die es der Kundin/dem Kunden ermöglichen, selbstständig medial aktiv werden zu können.

ZIELGRUPPE

Geschäftskundenberater/-innen, Berater/-innen BC, Gewerbekundenberater/-innen, Firmenkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionalitäten der Anwendungen.
- Sie können die Anwendungen im Kundengespräch einsetzen.
- Sie nutzen sich bietende Vertriebschancen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Prozesse sind in der Sparkasse komplett administriert und stehen zumindest stationär zur Verfügung.

Grundkompetenzen in der Anwendung von OSPlus_neo sind vorteilhaft. Bei Bedarf nutzen Sie unser Bildungsangebot 12.212 vorab, um diese Kompetenzen aufzubauen oder aufzufrischen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Qualifizierte Trainer/-innen der Sparkassenfinanzgruppe, die ebenso über fundierte und aktuelle Expertise im Bereich OBB verfügen.

HINWEIS(E)

Die Dauer richtet sich nach der Intensität der vertrieblichen Impulse und praktischen Anwendungsfälle. Dies wird in der Planungskonferenz definiert.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Planungskonferenz zur individuellen Auftragsklärung

Gewerbliche Kreditprozesse in OSPlus_neo

- Investitionskredit (stationär/medial)
- Kontokorrentkredit (stationär/medial)
- Bürgschaftsrahmen/-abruf (stationär/medial)

Standardrahmenkredit als vertriebliche 24/7-Lösung

Professionelle, vertrieblich fokussierte Gesprächsführung

"Einwandfreier" Konditionenverkauf

Verknüpfungen zum Firmenkundenportal

Nutzung unterschiedlicher Gesprächsanlässe von ausgewählten Praxiskunden

Das VdZ Vertriebspaket - Effizienz. Qualität. Vertriebserfolg!

Die neuen Anwendungen des VdZ Vertriebspakets sind die Instrumente der Berater/-innen zur eigenverantwortlichen Steuerung ihrer Vertriebserfolge. Sie helfen dabei, Arbeitsstrukturen zu vereinfachen, Zeit zu gewinnen und die vertrieblichen Optionen schnell zu erfassen. Sich selbst als „Unternehmer/-in im Unternehmen Sparkasse“ zu begreifen und die Kundinnen und Kunden täglich in den Mittelpunkt zu stellen, ist hierbei eine zentrale Botschaft.

ZIELGRUPPE

Orientierungsgespräch und Planungskonferenz: Verantwortliche Einführung Vertriebspaket, Leitungsebene Firmenkundengeschäft, Personalabteilung (nur Orientierungsgespräch)

Führungskräfte-Workshop: Verantwortlicher Vorstand, Verantwortliche Einführung Vertriebspaket, Vertriebsführungskräfte der betreffenden Segmente

Kickoff: Alle betreffenden Beteiligten

Vertriebspaket VOL I-III: Vertriebsführungskräfte, Berater/-innen GSK/BC, GK, FK, ggfs. Assistenzen (VOL II GVB)

IHR NUTZEN

- Sie beherrschen die Anwendung der vertrieblichen Startseite anhand Ihrer konkreten Arbeitssituation.
- Sie können anstehende Kundengespräche mit der Gesprächsvorbereitung in OSPlus_neo vorbereiten.
- Sie verstehen die ertragsorientierte Portfoliosteuerung und können die Vertriebssteuerungskennzahlen gezielt zur Steigerung Ihres Vertriebserfolgs nutzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Klärung der Voraussetzungen zur Umsetzung des Schulungskonzepts ist Bestandteil des Orientierungsgesprächs.

Die Ausgangsvoraussetzungen in den Sparkassen können sehr unterschiedlich sein. Daher empfiehlt es sich zu prüfen, inwieweit über die Elemente des Vertriebspaktes hinaus - ggfs. im Vorfeld - eine Schulungsunterstützung zur Sicherstellung der erforderlichen Kompetenzen in angrenzenden Themen nützlich für Sie ist. Weiteres hierzu finden Sie unter "Hinweise". Gern skizzieren wir eine für Ihre Sparkasse individuelle Lernreise mit sinnvollen Inhalten und entsprechender Abfolge der Lerneinheiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Die Trainer/-innen haben eine Trainerqualifikation zum Vertriebspaket absolviert und verfügen über fundierte Trainingserfahrungen mit der betreffenden Zielgruppe.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

HINWEIS(E)

Folgende Bildungsangebote bieten sich in diesem Kontext zur kompakten Auffrischung oder für einen grundlegenden Start an:

- 12.195 Gewerbliche Kreditprozesse in OSPlus_neo
- 12.201 Gewerbliches S-Finanzkonzept
- 12.212 OSPlus_neo Grundlagen
- 12.801 S-FKP
- 15.439, 15.441, 15.443, 15.449, 15.455 (gezielte Auswahl an Angeboten zur Integration von KI im Arbeitsalltag)
- 15.919 Ipad@work

Wenn Sie zum Thema **Change** eine fundierte Ausbildung anstreben:

- 52.335 Change it! Veränderungsprozesse erfolgreich gestalten

Für die Einführung des **IAM Firmenkunden** eignen sich folgende Module: 12.196-2 sowie 12.196-5 mit einer individuellen Auftragsklärung in der Planungskonferenz 12.196-1. Je nach Ausgangssituation in der Sparkasse können ergänzende Lernbausteine zu relevanten Themen wie z.B. Kundenakquise, erfolgreiche Positionierung und Gesprächsführung mit unbekannten Kunden, fachliche Themen, Zusammenarbeit mit Spezialisten, individuelle Arbeitsorganisation etc. sein.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Transferaufgaben vor den VOL I-III zur Einstimmung auf das Thema

Programm/Inhalt

Orientierungsgespräch

12.196-1 Planungskonferenz

12.196-2 Change it! Wirksame Führung mit dem Vertriebspaket

12.196-3 Kick-off

12.196-4 Transferaufgabe I

12.196-5 VOL I: Die Vertriebliche Startseite - VES

12.196-6 Transferaufgabe II

12.196-7 VOL II: Die Gesprächsvorbereitung - GVB

12.196-8 Transferaufgabe III

12.196-9 VOL III: Die Vertriebssteuerungskennzahlen - VKZ

12.196-10 Umsetzungsbegleitung für Führungskräfte und/oder Berater/-innen

12.196-11 Vertriebsmanagement als Sparringspartner

Nachhaltig finanzieren mit dem Finanzierungsrahmenwerk – Der S-Transformationskredit

Mit dem neuen S-Transformationskredit ist es den Sparkassen nun möglich, auch Finanzierungen für nicht CSRD-berichtspflichtige Kunden als nachhaltig klassifizieren zu können. Mit dieser Lösung gelingt es, sich gegenüber dem Wettbewerb positiv abzugrenzen und ein nachhaltiges Kreditportfolio aufzubauen. Das dazugehörige Finanzierungsrahmenwerk beinhaltet eine entsprechende Prüflogik, die über den Trafofi-Check zur Anwendung kommt.

ZIELGRUPPE

12.197-1 und -2:

Personalentwicklung; Verantwortliche für Produkteinführung S-Transformationskredit; ggfs. Abteilungsleitung Firmenkunden und ggfs. Vertriebsmanagement

12.197-3 und -4

Beraterinnen und Berater aus den Bereichen UK, FK, GK, (Assistenz/Trainee), Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Marktfolge Sachbearbeitung (Multiplikatoren)

IHR NUTZEN

- Sie können das Finanzierungsrahmenwerk geschäftspolitisch einordnen.
- Sie verstehen den Aufbau und die Prüflogik des Finanzierungsrahmenwerks.
- Sie können den Trafofi-Check anhand von Beispielfällen unterschiedlicher Komplexität in der Praxis anwenden.

VORAUSSETZUNG(EN)

Für die Buchung dieses Schulungsprogramms ist die Erfüllung der Voraussetzungen für die Einführung des Finanzierungsrahmenwerks erforderlich (s. ULF im UBK).

IHRE REFERENTIN

Die Leitung der Planungskonferenz sowie des Modul 2 "Das Finanzierungsrahmenwerk in der Praxis" liegt bei unserer Kooperationspartnerin Iris Clasvogt-Zajusch.

HINWEIS(E)

Bei dieser Qualifikation handelt es sich um eine Inhouse-Schulungsmaßnahme.

TERMIN(E)

nach Absprache

DAUER

1,1299999952316284 Tage

PREIS

je nach Umfang

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Orientierungsgespräch (12.197-1)

- Ausgangssituation & Ziele
- Erfüllung der Voraussetzungen
- Vorstellung Schulungskonzept
- Zielgruppen & Umfang

Planungskonferenz (12.197-2)

- Geschäftspolitische Entscheidungen der Sparkasse
- Support in der Sparkasse
- Einbindung interne/r Expertinnen und Experten Präsenzveranstaltung
- Abstimmung Vorgehensweise

Modul 1: Das Finanzierungsrahmenwerk (12.197-3)

- Das Nachhaltigkeitsverständnis der S-Finanzgruppe
- Inhalte des Finanzierungsrahmenwerks
- Anforderungen an des Finanzierungsrahmenwerk
- Mehrwerte für Sparkasse und Unternehmenskunden
- Marktchance des Finanzierungsrahmenwerks
- Erläuterungen zum Trafofi-Check
- Anwendungsbereich des Finanzierungsrahmenwerks
- Förderprogramme im Finanzierungsrahmenwerk
- Klassifizierung mit Hilfe des Trafofi-Checks
- S-Transformationskredit & Zusatzvereinbarungen

Modul 2: Das Finanzierungsrahmenwerk in der Praxis (12.197-4)

- Individuelle Story der Sparkasse
- Geschäftspolitische Einordnung: Nachhaltigkeit als das neue Normal
- Fragen aus den WBTs
- Zusammenspiel vom Finanzierungsrahmenwerk und dem S-Transformationskredit
- Umsetzung des Trafofi-Checks in OSPlus_neo & OSPlus
- Praxisbeispiele
- Vertriebliche Impulse
- Weiterbearbeitung in OSPlus (Verknüpfung Trafofi-Check mit dem Vorhaben, Zusatzvereinbarung, usw.)

Nachhaltig erfolgreich mit nawisio (für Sparkassen im RSGV)

Die Transformation des Geschäftsmodells stellt viele Betriebe vor große Herausforderungen. nawiso als empfohlenes Tool für ein optimales Nachhaltigkeitsmanagement bietet hier eine hervorragende Unterstützung für die Unternehmen. Erfahren Sie in unserem E-Learning, wie Sie Ihre Kundinnen und Kunden mit nawisio und den Nachhaltigskeitsspezialistinnen und -spezialisten der ProEco Rheinland optimal im Bereich Nachhaltigkeit unterstützen können, um langfristig erfolgreich zu sein.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater aus den Bereichen Gewerbe-, Firmen- und Unternehmenskundenberatung

IHR NUTZEN

- Sie lernen, wie Nachhaltigkeitsmanagement Ihre Kundinnen und Kunden beeinflusst, und warum auch kleine Unternehmen davon profitieren.
- Sie sind in der Lage, Ihre Kundinnen und Kunden gezielt über die Vorteile von nawisio zu informieren.
- Sie werden dazu befähigt, Kundinnen und Kunden dabei zu helfen, ihre Nachhaltigkeitsziele zu definieren und umzusetzen.
- Sie verstehen, wie Sie nawisio erfolgreich bei Kundinnen und Kunden platzieren und Interessierte an die ProEco Rheinland weiterleiten können.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

30 Minuten

PREIS

Kostenfrei

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum sollten Sie Nachhaltigkeit bei allen Kundinnen und Kunden ansprechen?

Warum ist nawisio die Lösung für meine Kundinnen und Kunden?

Wie überzeuge ich meine Kundinnen und Kunden vom Nachhaltigkeitsmanagement mit nawisio?

Wie kommen meine Kundinnen und Kunden in die Umsetzung?

Nachhaltig erfolgreich mit nawisio (für Sparkassen im SVWL)

Die Transformation des Geschäftsmodells stellt viele Betriebe vor große Herausforderungen. nawiso als empfohlenes Tool für ein optimales Nachhaltigkeitsmanagement bietet hier eine hervorragende Unterstützung für die Unternehmen. Erfahren Sie in unserem E-Learning, wie Sie Ihre Kundinnen und Kunden mit nawisio optimal im Bereich Nachhaltigkeit unterstützen können, um langfristig erfolgreich zu sein.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater aus den Bereichen Gewerbe-, Firmen- und Unternehmenskundenberatung

IHR NUTZEN

- Sie lernen, wie Nachhaltigkeitsmanagement Ihre Kundinnen und Kunden beeinflusst, und warum auch kleine Unternehmen davon profitieren.
- Sie können Ihre Kundinnen und Kunden gezielt über die Vorteile von nawisio informieren
- Sie werden dazu befähigt, Kundinnen und Kunden dabei zu helfen, ihre Nachhaltigkeitsziele zu definieren und umzusetzen.
- Sie verstehen, wie Sie nawisio erfolgreich bei Kundinnen und Kunden platzieren und Interessierte an die S-Management weiterleiten können.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

30 Minuten

PREIS

Kostenfrei

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum sollten Sie Nachhaltigkeit bei allen Kundinnen und Kunden ansprechen?

Warum ist nawisio die Lösung für meine Kundinnen und Kunden?

Wie überzeuge ich meine Kundinnen und Kunden vom Nachhaltigkeitsmanagement mit nawisio?

Wie kommen meine Kundinnen und Kunden in die Umsetzung?

Das neue Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden - Finanzkonzept.digital

Das neue Beratungsmedium zum Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden integriert digital die bewährten Beratungsinstrumente und ermöglicht deutlich Steigerungen der Beratungsqualität. Eine intelligente Kombination von verschiedenen, bewährten Instrumenten und punktuellen Erweiterungen zum Thema Digitalisierung führen zu einem neuem vertriebs-didaktisch geschlossenem Aufbau aus einem Guss.

Wir bieten Ihnen eine individuelle Begleitung und Schulung Ihrer Mitarbeiter an. Welche Bausteine für Sie und Ihr Beraterteam passend sind, erörtern wir gerne in einem persönlichen Gespräch.

ZIELGRUPPE

Gewerbekundenbetreuer/-innen, Firmenkundenbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den neuen Beratungsmedien des Sparkassen-Finanzkonzepts (Finanzkonzept.digital) vertraut.
- Sie verbessern Ihre Beratungsqualität durch strukturiertes Vorgehen im Kundengespräch.
- Sie schaffen einen Mehrwert für die Kunden und steigern dadurch die Kundenbindung.
- Sie steigern die Cross-Selling-Quote durch das systematische Erschließen von Vertriebschancen.

IHR REFERENT

erfahrene Trainer mit ausgeprägter Expertise in der modularen Gesprächsführung mit dem S-Finanzkonzept sowie VdZ-Vertriebspaket

HINWEIS(E)

Das gewerbliche S-Finanzkonzept spielt im Zusammenhang mit dem VdZ-Vertriebspaket eine wichtige Rolle. Daher ist ein Fresh-Up bzw. eine Einführung dieses modular nutzbaren Gesprächsformats bedenkenswert.

TERMIN(E)

nach Absprache/als Inhouse-Variante

DAUER

3 Tage
nach individueller Absprache

PREIS

abhängig von der konkreten Inhouse-Konzeption

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Technische Schulung zu OSPlus_neo (1 Tag)

- Techniktraining zum Umgang mit OSPlus_neo

Praxis- und Vertriebsschulungen (2 Tage)

- Erfolgreich am Kunden mit OSPlus_neo
- Kundenindividueller Einsatz durch die an der Gesprächssituation ausfgerichtete Modulauswahl
- Cross-Selling-Ansätze erfolgreich im Rahmen der Ganzheitlichkeit umsetzen

Vertriebsbegleitung (optional zubuchbar)

- Konkretes Feedback zu geführten Kundegesprächen
- Größere Anwendungssicherheit durch konkrete Praxistipps

Zukunftsfähig wirtschaften – aktuelle Entwicklungen zu ESG und ihre Bedeutung für Geschäftsmodelle

Zukunftsfähig wirtschaften stellt Unternehmen vor hohe Anforderungen, wenn es um Geschäftsmodelle geht, die Bestand haben sollen. Das Thema Nachhaltigkeit und ESG unterliegen einem hohen Veränderungstempo. Was bleibt, was kommt und welche Auswirkungen hat dies auf Gespräche mit Kundinnen und Kunden und die Erfüllung regulatorischer Anforderungen? Wir schaffen hierzu in diesem Seminar Klarheit und geben Antworten auf genau diese Fragen.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen GK/FK/UK, Mitarbeiter/-innen Marktfolge Aktiv und Vertriebsmanagement, Führungskräfte des Firmenkundenbereichs

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über aktuelle ESG-Entwicklungen.
- Sie verstehen die aktuelle Bedeutung und Relevanz von Nachhaltigkeit für Unternehmen.
- Sie kennen die wesentlichen Risiken und Chancen ausgewählter Branchen.
- Sie kennen Auswirkungen der dynamischen Rahmenbedingungen auf das Geschäftsmodell der Unternehmen sowie Handlungsoptionen für die Beratung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Es werden Basiskenntnisse zum Thema ESG vorausgesetzt.

IHRE REFERENTIN

Iris Clasvogt-Zajusch, optimum rating GmbH

Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige private Baufinanzierung, TÜV-zertifizierte Nachhaltigkeitsmanagerin

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung kann auch inhouse durchgeführt werden.

TERMIN(E)

23.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

25.01.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

4 Stunden

PREIS

345,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktueller Stand zur Nachhaltigkeitsberichtspflicht Deutschland und EU

Weitere regulatorische Anforderungen wie Energieeffizienzgesetz, EU-Entwaldungsverordnung, EU-Verpackungsverordnung

Branchenbezogene Risiken und Chancen unter Berücksichtigung aktueller politischer Entscheidungen und Entwicklungen, wie beispielsweise CO2-Emissionshandel

Spezialthemen der Immobilienbranche wie GModG und EU-Gebäuderichtlinie und Stand der Umsetzung in Deutschland sowie Auswirkung auf die Immobilienbewertungen, erforderliche Maßnahmen bei Sanierungen und Neubauten

Neuerungen des S-ESG-Score mit Tipps zur Individualisierung und Nutzung in der Kundinnen- und Kundenansprache

Vertriebliche Nutzung bei aktueller Zurückhaltung zum Thema ESG durch Kundinnen und Kunden sowie regulatorischer Änderungen

Vertriebliche Potenziale verstehen und nutzen

S-ESG-Score - Releaseänderungen R26.1 kompakt

Mit dem kommenden OSP-Release 26.1 wird der S-ESG-Kundenscore methodisch und technisch weiterentwickelt. Neu in der ESG-Anwendung ist die Möglichkeit einer Einschätzung zur zukünftigen Entwicklung individuell bewerteter Kundinnen und Kunden. Ebenso wurde eine Anbindung von ESG-Daten aus „ESG-Data“, der Schnittstelle für den ESG-Datenimport aus dem S-Firmenkundenportal, geschaffen. Input zum Handling des S-ESG-ImmoScores rundet die Veranstaltung ab.

Holen Sie sich in dieser Veranstaltung ein kompaktes Wissens-Update, damit Sie den S-ESG-Score umfänglich und auf dem aktuellen Stand nutzen können.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater aus den Bereichen Gewerbe-, Firmen- und Unternehmenskunden

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wichtigen methodischen und technischen Neuerungen des S-ESG-Kundenscores der SR im Rahmen der Weiterentwicklung durch das Release 26.1.
- Sie können den S-ESG-Kundenscore in Ihrem Beratungsalltag einsetzen.
- Sie lernen die Schnittstellenanbindung und -erweiterung als Arbeitserleichterung kennen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundkenntnisse zum S-ESG-Score aus den vorangegangenen Releases werden vorausgesetzt.

IHRE REFERENTIN

Iris Clasvogt-Zajusch, optimum rating GmbH

Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige private Baufinanzierung, TÜV-zertifizierte Nachhaltigkeitsmanagerin

TERMIN(E)

08.12.2026 | virtueller Seminarraum
10:00 – 12:00 Uhr

DAUER

2 Stunden

PREIS

279,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Intensiver Erfahrungsaustausch

Methodische Änderungen im S-ESG-Score zum Release 26.1

- Umgang mit der neuen adressgenauen Bewertung
- Erweiterung auf den Institutsparameter (IPAR) 3 als Kennzeichnungsmöglichkeit unbedeutender Engagements
- Bedeutung der Schnittstellenerweiterungen wie Bruttowertschöpfung (WVV) und CO2-äquivalente Emissionen (VVS)
- Weiterentwicklung des Individualisierungsgrades zur Berücksichtigung von maschinellen, individuellen Informationen
- Weitere Anpassungen wie Kommentarfelder, Indikatoren, Erleichterungen bei Holdingstrukturen

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Auf Wunsch kann diese Veranstaltung auch Inhouse gebucht werden.

Der S-ESG-Score - von der Pflicht zur Kür

Mit dem S-ESG-Score werden hohe Ansprüche an die Umsetzung der regulatorischen Anforderungen gestellt-das ist die Pflicht. Dieses Instrument in diesem Kontext auch zielgerichtet für vertriebliche Aktivitäten zu nutzen, ist die Kür.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Bereiche GK, FK UK, Immobilienspezialistinnen und -spezialisten sowie deren Führungskräfte, Marktfolge

IHR NUTZEN

- Sie besitzen ein tiefgreifendes Verständnis, um die regulatorischen Anforderungen leicht erfüllen zu können.
- Sie zeigen Souveränität in der gezielten Kundenansprache.
- Sie erkennen sinnvolle Vertriebsansätze und können diese in Ihrer Praxis umsetzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Eine Planungskonferenz vorab ist obligatorisch und dient der Ermittlung der individuellen Wünsche und Bedarfe der jeweiligen Sparkasse.

IHRE REFERENTIN

Iris Clasvogt-Zajusch, optimum rating GmbH

Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige private Baufinanzierung, TÜV-zertifizierte Nachhaltigkeitsmanagerin

HINWEIS(E)

Dieses Seminar wird inhouse durchgeführt. Auf Wunsch ist eine Umsetzung in Präsenz möglich.

Das Angebot ist vorwiegend an Sparkassen gerichtet, die den S-ESG-Score als wesentliches Instrument zielgerichtet und fundiert etablieren wollen. Es wird tiefgehendes Wissen zum Umgang mit der Anwendung vermittelt. Das Seminar ist auch für Neueinsteiger/-innen geeignet.

Die Inhalte der Veranstaltung basieren auf dem jeweils aktuellen Release.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

0,5 Tage

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Funktionsweise der Anwendung und Erläuterung der aktuellen Releaseänderungen

Zusammenhang vom S-ESG-Score mit der aktuellen Regulatorik und anderen Themen wie Transformationsfinanzierung

Mögliche Datenquellen zur Individualisierung

Grundsätzliche Erläuterung der Indikatoren im S-ESG-Score

Hilfsmittel wie z. B. der Kundenfragebogen und Branchenreports

Inhaltliche Grenzen des S-ESG-Scores

Spezialthemen wie öffentliche Haushalte, Holding, Immobilienportfolioscore, diversifiziertes Immobilienportfolio

Weitere individuelle Themen der Sparkasse

Der S-ESG-Score in der Kundenkommunikation

Vertriebliche Ansätze aus dem S-ESG-Score als Transformationspotenzial

Immo-Spezial – die Immobilienwirtschaft im nachhaltigen Wandel

Von ESG-Kriterien über energieeffiziente Gebäude bis hin zu regulatorischen Anforderungen – in dieser Komplexität den Überblick zu behalten, ist oft eine Herausforderung. Die Zusammenhänge von Nachhaltigkeit, Objektbewertung und Finanzierungsbeschlüssen genau zu verstehen, ist essenziell.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater im gewerblichen Geschäft mit dem Schwerpunkt Immobilie

IHR NUTZEN

- Sie kennen die regulatorischen Anforderungen.
- Sie verstehen den S-ESG-Score auf der Ebene des Immobilienportfolioscores.
- Sie können verschiedene vertriebliche Ansatzpunkte zur Kundenansprache nutzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Basiswissen zu den Themen ESG und Nachhaltigkeit setzen wir voraus.

IHRE REFERENTIN

Iris Clasvogt-Zajusch, optimum rating GmbH

Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige private Baufinanzierung, TÜV-zertifizierte Nachhaltigkeitsmanagerin

HINWEIS(E)

Sofern Sie das Seminar als Inhouse-Maßnahme wünschen, sprechen Sie uns gerne an.

TERMIN(E)

02.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

25.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktueller Stand der Regulatorik, z.B. GModG, Kohlendioxidkostenaufteilungsgesetz

Ebenen der Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft mit Auswirkungen auf den S-ESG-Score und die Kundenberatung

Zertifizierungen und Standards zur Bewertung von Nachhaltigkeit bei Immobilien mit konkretem Rechenbeispiel zur Vorteilhaftigkeit von Sanierungsmaßnahmen mit Amortisationsbetrachtung

Fördermöglichkeiten

Klimarisiken und transitorische Risiken sowie Zusammenhang zum S-ESG-Score

Maßnahmen zur nachhaltigen Optimierung von Immobilien

Exkurse: nationale Kreislaufwirtschaftsstrategie und Energieausweis

CO2 und Immobilien (Objektbewertung, Renditen, Kapitaldienstfähigkeit)

Hilfreiche Tools wie Modernisierungsrechner und KfW-Sanierungsrechner

Vertriebliche Potenziale verstehen und nutzen

Umgang mit typischen Einwänden wie "Sanieren lohnt sich nicht..." etc.

Inhouse: Zielorientierte Umsetzung der Giro-Fachberatung

Nutzen Sie unsere praxisorientierten Workshops zur Optimierung Ihrer Giro-Fachberatung. Im Review-Workshop analysieren Sie gemeinsam mit Ihrem Team Erfolge und Herausforderungen und entwickeln eine zielgerichtete Strategie. Der Kick-off-Workshop bringt alle Beteiligten zusammen und steigert den Vertrieb durch praxisnahe Trainings. Abschließend professionalisieren Sie Ihre Prozesse in OSPlus_neo mit gezielten Schulungen. Machen Sie den Schritt zu einem effektiven und erfolgreichen Vertriebsstart.

ZIELGRUPPE

Zielgruppe (je nach Modul hausindividuell abzustimmen):

- Mitarbeitende und Führungskräfte im Vertriebsmanagement Firmenkunden
- Ausgewählte Hauptbetreuende
- Giro-Fachberatende sowie deren Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Ihre bisherigen Umsetzungserfolge anhand der DSGV-Teilkonzeption aus der VdZ FK und Ihrer geschäftspolitischen Hausstrategie steuern.
- Sie können Ihre Giro-Fachberater/-innen in der konkreten zielorientierten Umsetzung im Tandem mit den Hauptbetreuenden unterstützen.
- Sie optimieren Ihre Giro-Fachberatung in der praxisorientierten Anwendung des Geschäftskonto-Checks in OSPlus neo.

VORAUSSETZUNG(EN)

Idealerweise Teilnahme am Zertifikatsprogramm Co-Betreuer/-in Giro/ZV (12.104)

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Georg Post, Thomas Wölfle und Partner
- Christoph Kolender, Thomas Wölfle und Partner

HINWEIS(E)

Die Module sind nach individueller Abstimmung mit Vanessa Iwa auch einzeln buchbar.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

5 Tage

PREIS

5 x 2.500,00 € = 12.500,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

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

Programm/Inhalt

Umsetzung steuern: Review-Workshop (2 Tage):

- **Umsetzungserkenntnisse analysieren:**
  Bewertung der ursprünglichen Ziele, Fortschritte und aufgetretenen Herausforderungen
  Anpassung der Zielsetzungen und Umsetzungspläne
- **Strategiekonformes Vorgehen entwickeln:**
  Erarbeitung eines zielgerichteten Konzeptes für die nächsten Schritte

Zielführender Vertriebsstart: Kick-off-Workshop und Training am Arbeitsplatz (2 Tage):

- **Kick-off-Workshop:**
  Erarbeitung wesentlicher Beratungsaspekte innerhalb der Gesprächsvorbereitung und im Training des Verkaufsprozesses
- **Verkaufsbegleitung und Feedback**
  Begleitung realer Tandem-Kundengespräche durch eine Trainerin oder einen Trainer
  Evaluierung der Erkenntnisse aus dem Kundengespräch und Strategieerarbeitung zur langfristigen Verbesserung der Kundengespräche und der Kundenbindung

Vertriebsprozess professionalisieren: Vertriebliche Umsetzung in OSPlus_neo (1 Tag):

- **Technische Schulung zum Verkaufsprozess:**
  Schulung zur Struktur und zu den Inhalten des Geschäftskonto-Checks in OSPlus_neo
  Verzahnung mit anderen Prozessen innerhalb von OSPlus_neo.
- **Praxis- und Vertriebsschulung:**
  Zielgerichtete Vor- und Nachbereitung des Geschäftskonto-Checks,
  Training anhand realer Kundendaten und Identifizierung von administrativen Optimierungspotenzialen

OSPlus_neo - Grundlagen

Entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg der Sparkassen ist die aktive Nutzung der neo-Prozesse. Damit die positiven Effekte von OSPlus_neo gezielt auch für das gewerbliche Geschäft genutzt werden können, ist eine Grundkenntnis der Anwendungsmöglichkeiten Voraussetzung für den Erfolg. Insbesondere dann, wenn es darum geht, weitere OSPlus_neo-Prozesse im Vertriebsalltag zu nutzen, wie z. B. die gewerblichen Finanzierungen oder die des neuen VdZ Vertriebspakets.

ZIELGRUPPE

Gewerbliche Berater/-innen und deren Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie verfügen über ein Grundverständnis für die Konzeption von OSPlus_neo.
- Sie haben eine gute Basis zur Anwendung von OSPlus_neo.
- Sie können auf dieser Basis sicher navigieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Anbindung an das Echtsystem im Training muss gewährleistet sein. Die Teilnehmer/-innen benötigen ihre eigenen Devices.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Qualifizierte Trainer/-innen der Sparkassenfinanzgruppe

HINWEIS(E)

Wir führen diese Veranstaltung als Inhouse-Veranstaltung durch. Auf Wunsch kann diese Veranstaltung auch in Präsenz umgesetzt werden.

Abweichungen von der Standardadministration werden vor der Umsetzung des Trainingsauftrags mit der Trainerin/dem Trainer besprochen.

Dieses Bildungsangebot ist sehr nützlich als Basis für OSPLus_neo im Kontext der Einführung der Elemente aus dem VdZ Vertriebspaket.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

2 Stunden

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

OSPlus_neo - Das Konzept dahinter

Identifikationsleiste

Favoriten - Mit weniger Klicks schneller ans Ziel

Buttons & Tasten

Personensuche und -neuanlage

Persönliche Daten pflegen

Geschäftsprozesse

Verträge - Recherche

Ereignissystem

Formularcenter

Schnellstartkürzel

Tipps & Tricks

exemplarische neo-Prozesse

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

Online-Banking-Business - Releaseänderungen R26.1 kompakt

Das Online-Banking-Business ist die Kommunikationsplattform mit dem Kunden und somit das zentrale Eingangstor für die Nutzung digitaler Angebote. Es wächst kontinuierlich hinsichtlich seiner Mehrwerte. Für die Entwicklungen aus den DSGV-Projekten VdZ Vertriebspaket und GdZ Gewerbliches Kreditgeschäft der Zukunft ist die aktive Nutzung des OBB maßgeblich für den Erfolg. Mit dem aktuellen Release werden weitere wichtige Bausteine geschaffen, die dabei helfen, sich bei Kundinnen und Kunden als digitale Partner zu positionieren und ihnen moderne, effiziente Lösungen anzubieten.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte im gewerblichen Geschäft,
Berater/-innen aus den Segmenten UK, FK, GK, GSK,
Co-Betreuer/-innen GiroZV,
Mitarbeiter/-innen des BC,
Service-/Vertriebsassistenzen,
Spezialisten und Spezialistinnen mit Kontakt zu gewerblichen Kundinnen und Kunden,
Mitarbeiter/-innen des KSC und Support

IHR NUTZEN

- Sie kennen den erweiterten Kreis der Kundengruppen, für die das OBB künftig interessant ist.
- Sie haben einen Überblick über die neuen Supportmöglichkeiten im Kundenservice.
- Sie gewinnen ein Verständnis dafür, welche konkreten Veränderungen sich für Kundinnen und Kunden ergeben und wie Sie diese nutzenorientiert kommunizieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse zum Produkt OBB gemäß der Produktschulung 12.801-3a setzen wir voraus.

IHR REFERENT

Viktor Ilin, VI-Schulung

FKP-Fachexperte mit ausgeprägten Erfahrungen in der Seminartätigkeit, beteiligt beim FKP-Rollout der Finanz Informatik und bei der Betreuung vieler Sparkassen in der FKP-Umsetzung

TERMIN(E)

04.11.2026 | virtueller Seminarraum
14:00 – 16:00 Uhr

DAUER

2 Stunden

PREIS

279,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Finanzmanager im OBB

EBICS Tageslimit

Bessere Darstellung der Sphärentrennung

Bessere Durchführung der Kündigungen

4 Augen-Prinzip und Gesamtvertretung im OBB

Bestehende Zugänge bei Neuanlage übernehmen

Bestandskundenabgleich bei Teilnehmeranlage

Dokumentengeschäft im OBB

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Dieses Angebot kann auch Inhouse gebucht werden.

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

KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg

Künstliche Intelligenz verändert nicht nur Arbeitsprozesse, sondern auch Führung. Sie kann dabei unterstützen, Informationen schneller zu strukturieren, Entscheidungen besser vorzubereiten, Kommunikation zu verbessern und Führungsaufgaben effizienter zu gestalten. Doch wo schafft KI wirklich einen Mehrwert? Welche Aufgaben lassen sich sinnvoll unterstützen? Und wo bleiben menschliches Urteil, Verantwortung und Führung unverzichtbar? In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie, KI gezielt als persönlichen Denk-, Arbeits- und Führungsassistenten einzusetzen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und entwickeln konkrete Anwendungsfälle für Ihren eigenen Führungsalltag.

ZIELGRUPPE

Erfahrene und zukünftige Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, bei welchen Führungsaufgaben KI einen konkreten Mehrwert bietet und welche Chancen, Grenzen und Risiken damit verbunden sind.
- Sie können, KI als Sparringspartner für Entscheidungen, Problemlösungen und die Vorbereitung von Gesprächen, Meetings und Kommunikation einsetzen.
- Sie kennen, konkrete KI-Anwendungsfälle für Ihre Führungsarbeit und können Informationen strukturieren, bewerten sowie unterschiedliche Perspektiven und Handlungsoptionen entwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Bitte bringen Sie einen persönlichen Laptop oder ein Tablet mit.
- Für die praktischen Übungen empfiehlt sich ein Zugang zu ChatGPT o.ä., Perplexity, S-KIPilot oder einer vergleichbaren KI-Anwendung.

IHR REFERENT

Stefan Schuurman, seit über 20 Jahren Führungskraft im Personalbereich einer Sparkasse mit Schwerpunkt neue Technologien, konzeptionelle Personal-/Führungskräfteentwicklung und Recruiting sowie systemische Beratung und Coaching

HINWEIS(E)

Das Seminar kombiniert kurze fachliche Impulse mit intensiven Praxisphasen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und – soweit sinnvoll – an eigenen Fragestellungen aus Ihrem Führungsalltag.

Der Schwerpunkt liegt auf der praktischen Frage: **Wie kann KI meine Führungsarbeit wirksamer, schneller und reflektierter machen?**

TERMIN(E)

16.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

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

Programm/Inhalt

KI als Führungswerkzeug

- KI als Assistent und Sparringspartner
- Welche Führungsaufgaben können sinnvoll unterstützt werden?
- Wo bleibt menschliche Führung unverzichtbar?
- Welche Kompetenzen für Führungskräfte wichtiger werden

Entscheidungen besser vorbereiten

KI kann Entscheidungen nicht abnehmen, aber ihre Vorbereitung verbessern.

Sie nutzen KI unter anderem für:

- Entscheidungsalternativen
- Vor- und Nachteile
- Risiken und Gegenargumente
- Szenarien
- Entscheidungskriterien
- kritische Prüfung eigener Annahmen

Kommunikation und Gespräche vorbereiten

KI kann unterstützen bei:

- Mitarbeitergesprächen
- Feedback- und Konfliktgesprächen
- schwierigen Botschaften
- Veränderungskommunikation
- Präsentationen
- Argumentationslinien
- Zielvereinbarungen

Meetings und Zusammenarbeit effizienter gestalten

- Agenden und Leitfragen entwickeln
- Informationen strukturieren
- Diskussionen vorbereiten
- Maßnahmen und Entscheidungen dokumentieren
- Inhalte zielgruppengerecht aufbereiten
- wiederkehrende Führungsaufgaben vereinfachen

KI als kritischer Sparringspartner

Sie lernen, KI bewusst zur Reflexion einzusetzen, zum Beispiel mit Fragen wie:

- Welche Risiken übersehe ich?
- Welche Gegenargumente könnte mein Team haben?
- Welche Schwächen hat meine Entscheidung?
- Welche unbeabsichtigten Folgen könnte eine Maßnahme haben?
- Wie sieht die Situation aus einer anderen Perspektive aus?

KI und Veränderung

Die Einführung von KI ist selbst eine Führungsaufgabe.

Thematisiert werden unter anderem:

- Ängste und Vorbehalte im Team
- unterschiedliche KI-Kompetenzen
- Lernen und Experimentieren ermöglichen
- Regeln für den sinnvollen KI-Einsatz
- Verantwortung und Qualitätssicherung
- Führung als Vorbild

Chancen, Grenzen und Verantwortung

- Datenschutz und vertrauliche Informationen
- fehlerhafte oder erfundene Ergebnisse
- Bias und Verzerrungen
- Übervertrauen in KI
- sensible Personalthemen
- Verantwortung der Führungskraft

Mein persönliches KI-Führungssystem

Zum Abschluss entwickeln Sie konkrete Einsatzmöglichkeiten für Ihren Führungsalltag, zum Beispiel für:

- Entscheidungsvorbereitung
- Mitarbeiterkommunikation
- Gesprächsvorbereitung
- Meetings
- Strategiearbeit
- Veränderungsmanagement
- persönliche Reflexion und Priorisierung

Sie nehmen praxistaugliche Prompts und Arbeitsweisen mit, die Sie unmittelbar einsetzen und weiterentwickeln können.

KI-gestützte Firmenkundenberatung: effiziente Prozesse für spürbare Zeitersparnis

In einer sich verändernden Bankenwelt ist Künstliche Intelligenz der Schlüssel für ein wettbewerbsfähiges Firmenkundengeschäft. Der gezielte Einsatz von KI-Tools reduziert Routine- und Dokumentationsaufwände spürbar und schafft Freiräume für die Kundenbetreuung. Das zweitägige Praxisseminar vermittelt das methodische Fundament und die Anwendungssicherheit, um die Technologie an realen Kundenfällen zu erproben – für eine maximale Zeitersparnis im Beratungsalltag.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater im Firmen-, Gewerbe- und Unternehmenskundensegment

IHR NUTZEN

- Sie bereiten Ihre Kundentermine sowie Analysen spürbar schneller und zielorientierter vor und nach.
- Sie steuern KI-Anwendungen souverän und behalten die volle Kontrolle über die generierten Ergebnisse.
- Sie nutzen fertig erprobte Prompts sowie Workflows direkt und nahtlos in Ihrer täglichen Beratungsroutine.

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)

Dieses Seminar bieten wir exklusiv als Inhouse-Schulung für Ihre Sparkasse an.

TERMIN(E)

Terminvereinbarungen erfolgen individuell auf Anfrage.

DAUER

2 Tage

PREIS

Individuelle Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG

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

INHALTE

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

Programm/Inhalt

KI verstehen & steuern: Fundament für die Praxis

- Funktionsweise & Steuerung: KI als Werkzeug begreifen und Ergebnisse gezielt beeinflussen
- Verantwortung: Grenzen der Technologie erkennen und Ausgaben kritisch hinterfragen

Prompt Engineering: präzise Steuerung statt Zufall

- Prompt-Frameworks: strukturierte Anleitungen für punktgenaue Eingaben im Arbeitsalltag
- Qualitätsoptimierung: Antwortqualität maximieren und Überarbeitungszeiten minimieren

Effektivität vor Effizienz: KI smart integrieren

- Zielgerichteter Fokus: Wirksamkeit priorisieren und Selbstorganisation mit KI-Tools stärken
- Zeitgewinn nutzen: gewonnene Freiräume direkt in Betreuung und Akquise investieren

Praxis-Labor: Echte Kundenfälle im Test

- Fallarbeit & Live-Testing: intensives Training an reellen Firmenkunden-Szenarien im geschützten Rahmen
- Praxistransfer: fertige Setups und Best Practices für den sofortigen Arbeitsplatzeinsatz

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