



Sparda- Bildungskatalog 2021

Hinweis:

Zur Verbesserung der Lesbarkeit haben wir ausschließlich die männliche Form verwendet.
Diese impliziert auch immer die weibliche Form.

Herausforderungen gemeinsam angehen

„Nahezu alle Krisen lassen sich bewältigen – vorausgesetzt,
wir schulen unsere innere Stärke und unser Selbstbewusstsein.“

Siegfried Santura

Wie hat sich in den den letzten Monaten unsere Welt nur verändert? Die Digitalisierung im Arbeitsleben hat enorm an Dynamik gewonnen: Homeoffice, Social Distancing, virtuelle Treffen, Videokonferenzen und auch Homeschooling wurden bei der Weiterbildung nicht nur zu geflügelten Begriffen, sondern auch erfolgreich umgesetzt. Hierzu haben neben der IT maßgeblich die Mitarbeiter mit ihren Stärken, ihrer Methodenkompetenz und auch ihrer Veränderungsbereitschaft beigetragen.

Der Zusammenhalt und die gegenseitige Unterstützung prägen eine der größten Herausforderungen unserer Nachkriegszeit. Dieses „Wir“-Gefühl stärkt unser Selbstwertgefühl. „Die Krise gemeinsam meistern“ zeigt, dass ein Zusammenhalt mehr bewegen kann, als es jeder Einzelne zu verschaffen mag. „Gemeinsam mehr als eine Bank“ ist somit aktueller denn je zuvor. Es gilt aus der aktuellen Krise gestärkt hervorzugehen und gemeinsam die Herausforderungen anzunehmen.

Und dabei möchten wir Sie weiterhin gerne unterstützen: Zum einen mit unseren bewährten und erfolgreichen Präsenzseminaren in den unterschiedlichsten Qualifizierungswegen. Zum anderen mit neuen, digitalen Tools, die wir Ihnen unter anderem bei der Erfüllung von regulatorischen Anforderungen flexibel und kurzfristig zur Verfügung stellen. So werden wir unser digitales Bildungsangebot, das wir unmittelbar für Sie ausgearbeitet haben, weiter ausbauen und Inhalte wie zum Beispiel zur weiteren Erhöhung der digitalen Fitness für verschiedene Vertriebskanäle und Führungskompetenz für virtuelle und hybride Teams aufnehmen. Wir bieten Ihnen zudem verstärkt ein hybrides Lernumfeld an, in dem die Kombination von digitalen Tools und gezielt eingesetzten Präsenzseminaren zum Ziel führen wird. Wir wollen kein problemorientiertes Denken fördern, sondern werden Ihnen lösungsfokussierte Angebote im Kontext der aktuellen Rahmenbedingungen anbieten.

Wir freuen uns auf das kommende Jahr und versprechen Ihnen, die Herausforderungen der bevorstehenden Monate mit Ihnen gemeinsam anzugehen und Sie bestmöglich zu unterstützen.

Ihr Verband der Sparda-Banken
Personal- und Bildungsmanagement



Florian Rentsch
Vorstandsvorsitzender
Verband der Sparda-Banken e.V.



i.V. Petra Vielhaber-Hase
Bereichsleiterin
Verband der Sparda-Banken e.V.

Inhaltsverzeichnis

Sparda-Auszubildende	6
Begleitung für Auszubildende zum/zur Bankkaufmann/-frau	7
Sparda-Auszubildende: Vertrieb und Auftritt als Markenbotschafter (Grundlagenseminar)	9
Sparda-Auszubildende: Vertrieb und Auftritt als Markenbotschafter (Aufbauseminar)	10
Sparda-spezifische Fachseminare	11
Fach- und Vertriebsgrundlagen „Sparda-Berater“	13
Die Grundlagen der Sparda-Baufinanzierung	16
Die qualifizierte Sparda-Baufinanzierung	17
Sparda-Baufi update: Sachkunde	19
Sparda-Baufi update: Steuer spezial	20
Sparda-WpHG Beratungskompetenz	22
Sparda-WpHG update	23
Sparda-WpHG RK 5	24
Sparda-WpHG Vermögensplanung	25
Sparda-IT MicroStrategy Web	27
Sparda-IT MicroStrategy Developer	28
Sparda-Markenseminare	29
Sparda-Bankfachwissen für Quereinsteiger	30
Kundenkontakt und Kundenbindung im Vertrieb: Über Telefonieren zum Erfolg	32
Sparda-Management Circle	34
Projektmanagement	35
Projektmanagement für Führungskräfte	36
MGB: Leadership	37
Sparda-Vorbereitungsworkshops & Sparda-Kompetenznachweise	41
Vorbereitungsworkshop / Gesprächstraining “Sparda-Berater”	42
Vorbereitungsworkshop / Gesprächstraining “Sparda-Berater Baufinanzierung”	43
Kompetenznachweis “Sparda-Berater”	44
Kompetenznachweis “Sparda-Berater Baufinanzierung”	45
Kompetenznachweis “MGB: Leadership”	46
Sparda-Foren, Best-Practice-Tagungen & Workshops	47
Sparda-Forum für Beauftragte	48
Sparda-Forum für Assistenten/innen	49
Sparda: Aktuelle Foren, Best-Practice-Tagungen und Workshops	50

Seminare für Aufsichtsräte	51
Sparda-Aufsichtsrat: Basisseminar	52
Sparda-Aufsichtsrat: Seminar I	53
Sparda-Aufsichtsrat: Seminar II	55
Sparda-Aufsichtsrat: Fachdialog	57
Sparda-Aufsichtsrat: Individualschulung	58
Sparda-Value: Exklusiv für die Vorstände der Sparda-Gruppe	59
Exklusive Seminare für die Vorstände der Sparda-Gruppe	60
Sparda-Next-Learning	61
Design Thinking	62
Führen und Arbeiten in der VUCA-Welt	65
Grundlagen modernes Change Management	67
Digitale Tools	69
Web-Seminare Sparda-Baufinanzierung update	70
Web-Seminar Sparda-WpHG update: Vertriebsbeauftragte und Vertriebsvorgaben	73
Web-Seminar Sparda-WpHG update: Der richtige Umgang mit Beschwerden	74
Web-Seminar Sparda-WpHG update: Richtig Schenken	75
Führungsworkout: Das digitale Sofortprogramm für Führungskräfte	76
Ihre Ansprechpartner	77

Sparda-Auszubildende

Begleitung für Auszubildende zum/zur Bankkaufmann/-frau

Wir begleiten die Auszubildenden erfolgreich durch ihre Ausbildung und bereiten sie damit auf die IHK-Prüfung und die Bankpraxis vor. Dies geschieht in enger Abstimmung mit den Sparda-Banken und den Berufsschulen.

Bei allen Seminaren setzen wir auf situations- und handlungsorientiertes Lernen. Moderne, digitale Lernelemente sind obligatorischer Bestandteil des Bildungsangebotes, wodurch Berufseinsteiger optimal auf die berufliche Zukunft vorbereitet werden. Das von uns entwickelte Ausbildungskonzept „Sparda active plus“ wurde inhaltlich und methodisch speziell auf die neue Ausbildungsordnung abgestimmt und begleitet Auszubildende in mehreren Online- und Präsenzmodulen flexibel und individuell durch die einzelnen Phasen der Berufsausbildung. Mit diesem hybriden Konzept setzen wir auf eine Lernform, die eine didaktisch sinnvolle Verknüpfung von traditionellen Präsenzveranstaltungen und modernen Formen von E-Learning anstrebt.

Das Ausbildungskonzept „Sparda active plus“ verbindet die Effektivität und Flexibilität von elektronischen Lernformen mit den sozialen Aspekten der Face-to-Face-Kommunikation indem es verschiedene Lernmethoden, Medien sowie lerntheoretische Ausrichtungen miteinander kombiniert. Durch dieses hybride Lernarrangement gelingt es optimal, verschiedene Lerntypen anzusprechen und neben fundiertem Fachwissen auch wichtige kreditwirtschaftliche Handlungskompetenzen zu vermitteln, die im neuen Berufsbild einen hohen Stellenwert genießen. Zusatz- und Spezialmodule dienen der Erweiterung und Festigung notwendiger Kompetenzen und dem letzten „Feinschliff“ für die IHK-Prüfungen.

Beachten Sie bitte, dass der Baustein „PrüfungsTV“ auch separat zum Vorzugspreis buchbar ist.

Nutzen

Die Inhalte der Gesamtmaßnahme für die Auszubildenden sind:

- Verknüpfung der Berufsschulinhalte mit der Bankpraxis und den Besonderheiten sowie den
- Produkten der Genossenschaftsbanken & Sparda-Banken
- Konsequente Ausrichtung an den Anforderungen der neuen Ausbildungsordnung
- Optimale Vorbereitung auf Prüfung und Praxis
- Handlungsorientierung
- E-Learning zur Vorbereitung auf die Präsenzzeiten und zur Lernbegleitung während der gesamten Ausbildungsdauer
- PrüfungsTV inkl.

Auszubildende

Dauer

Die erforderlichen Trainingstage werden individuell an die Anforderungen der beauftragenden Sparda-Bank angepasst.

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer, maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und / oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

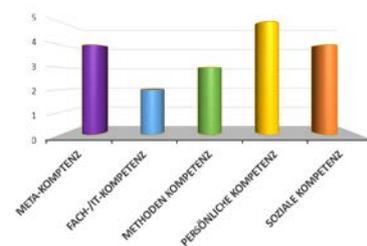
Buchungscode

AZ-1

Preis

Auf Anfrage

Kompetenzausprägung



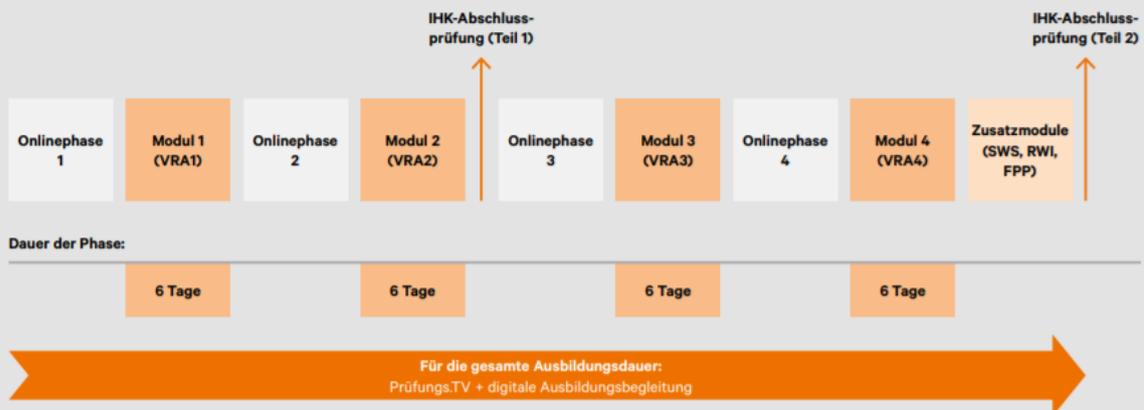
Fortsetzung der vorherigen Seite

Hochwertiges Blended-Learning-Konzept

Ihr Nutzen

- Ab der ersten Onlinephase stehen den Teilnehmern für die komplette Ausbildungsdauer ca. 130 hochwertige Erklärvideos mit zahlreichen Zusatzfunktionen, die das Lernen noch effizienter machen, zur Verfügung:
 - Passgenaue Lerneinheiten zu allen relevanten Fachthemen
 - Immer und überall auf jedem Endgerät in HD-Qualität verfügbar
 - Werbefrei und immer aktuell
- Blended-Learning-Konzept, bestehend aus Erklärvideos, Aufgaben und Präsenzzeiten
 - Aufgaben zu den Erklärvideos ermöglichen bereits in der Onlinephase eine anwendungsorientierte Umsetzung der Inhalte
 - Optimale Verzahnung der Erklärvideos mit unseren Präsenzseminaren (hoher Wiedererkennungswert)
- Optimale Vorbereitung auf die schriftliche und mündliche IHK-Abschlussprüfung
 - Aktuelle Unterlagen
 - Kompakte Prüfungsvorbereitung
 - Hoher Praxisbezug
 - Bestens bewertete Dozenten

Diese Angebote auf www.abg-bayern.de



Sparda-Auszubildende: Vertrieb und Auftritt als Markenbotschafter (Grundlagenseminar)

Im Kundenkontakt sind stilsicheres und souveränes sowie freundliches Auftreten des Mitarbeiters die Visitenkarte der Bank. Der erste Kontakt entscheidet und lässt sich selten korrigieren.

Zielgruppe

Auszubildende der Sparda-Banken im ersten Lehrjahr.

Nutzen

Die Auszubildenden lernen frühzeitig, im Kundenkontakt stilsicher als Botschafter der Marke der Sparda-Banken aufzutreten.

Der Teilnehmer

- erkennt Kundensignale und setzt diese um.
- kann Kunden initiativ ansprechen.
- kennt Grundlagen des Verkaufsgesprächs.
- beherrscht zeitgemäße Umgangsformen und wendet diese situationsgerecht an.
- erkennt Besonderheiten der Sparda-Produkte sowie den Unterschied als auch die Stärken der Sparda-Bank zu den Mitbewerbern.

Die Bank

- erreicht ein einheitliches Auftreten ihrer Mitarbeiter.
- erwirbt durch das kundenorientierte Verhalten der Mitarbeiter einen Imagegewinn.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Umgangsformen und Verhaltensregeln
- Signalerkennung und Signalverwertung (aktive Kundenansprache)
- Beratungsgespräche strukturiert und abschlussorientiert führen

Im Lehrgespräch werden die theoretischen Grundlagen gelegt. Im Anschluss folgt unmittelbar ein Praxisteil (Rollenübung mit Analyse und konkreten Hilfestellungen).

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Hinweis

Das Seminar sollte idealerweise nach dem ersten betrieblichen Praxisteil besucht werden. Die Teilnehmer sollten über mindestens 4 Wochen Praxiserfahrung verfügen.

Auszubildende

Dauer

Maximal 2 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 4 Teilnehmer, maximal 10 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und / oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

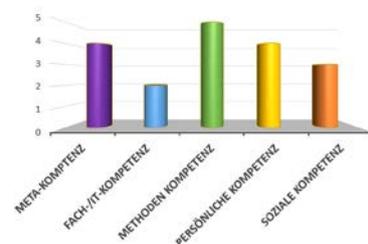
AZ-2

Preis

Offenens Seminar:
550,00 € / Teilnehmer

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Sparda-Auszubildende: Vertrieb und Auftritt als Markenbotschafter (Aufbauseminar)

Ein zentraler Erfolgsfaktor der Unternehmensstrategie sind die eigenen Mitarbeiter. Sie sind es, die die Marke leben – und am eindrucksvollsten für die Kunden erlebbar machen können.

Zielgruppe

Auszubildende der Sparda-Banken zu Beginn des zweiten Ausbildungsjahres sowie Mitarbeiter im Servicebereich.

Nutzen

Die Auszubildenden lernen durch Trainings mit Argumenten den Kunden zu überzeugen und durch eine sichere Gesprächsanalyse die passende Lösung zu präsentieren.

Der Teilnehmer

- kann Kunden initiativ ansprechen.
- kann durch Nutzenargumentation überzeugen und beherrscht die einzelnen Phasen eines strukturierten Verkaufsgesprächs.
- kennt die Methoden einer zielführenden und strukturierten Analyse.

Die Bank

- erreicht durch die konsequente Einhaltung der Methodik ein einheitliches Auftreten ihrer Mitarbeiter.
- erwirbt durch das kundenorientierte Verhalten der Mitarbeiter einen Imagegewinn.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- verbale und nonverbale Kommunikation
- aktives Cross-Selling
- Beratungsgespräche strukturiert und abschlussorientiert führen
- Gesprächsaufbau

Im Lehrgespräch werden die theoretischen Grundlagen ergänzt. Im Anschluss folgt unmittelbar ein Praxisteil (Rollenübung mit Feedback und konkreten Hilfestellungen).

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Hinweis

Idealerweise erfolgt die Teilnahme an diesem Seminar ca. 6 bis 9 Monate nach dem Grundlagentraining.

Auszubildende

Dauer

Maximal 2 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 4 Teilnehmer, maximal 10 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und / oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

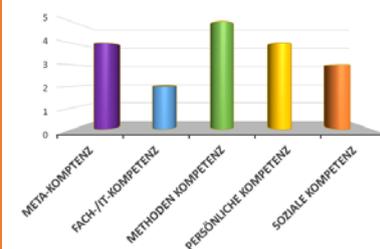
AZ-3

Preis

Offenens Seminar:
550,00 € / Teilnehmer

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

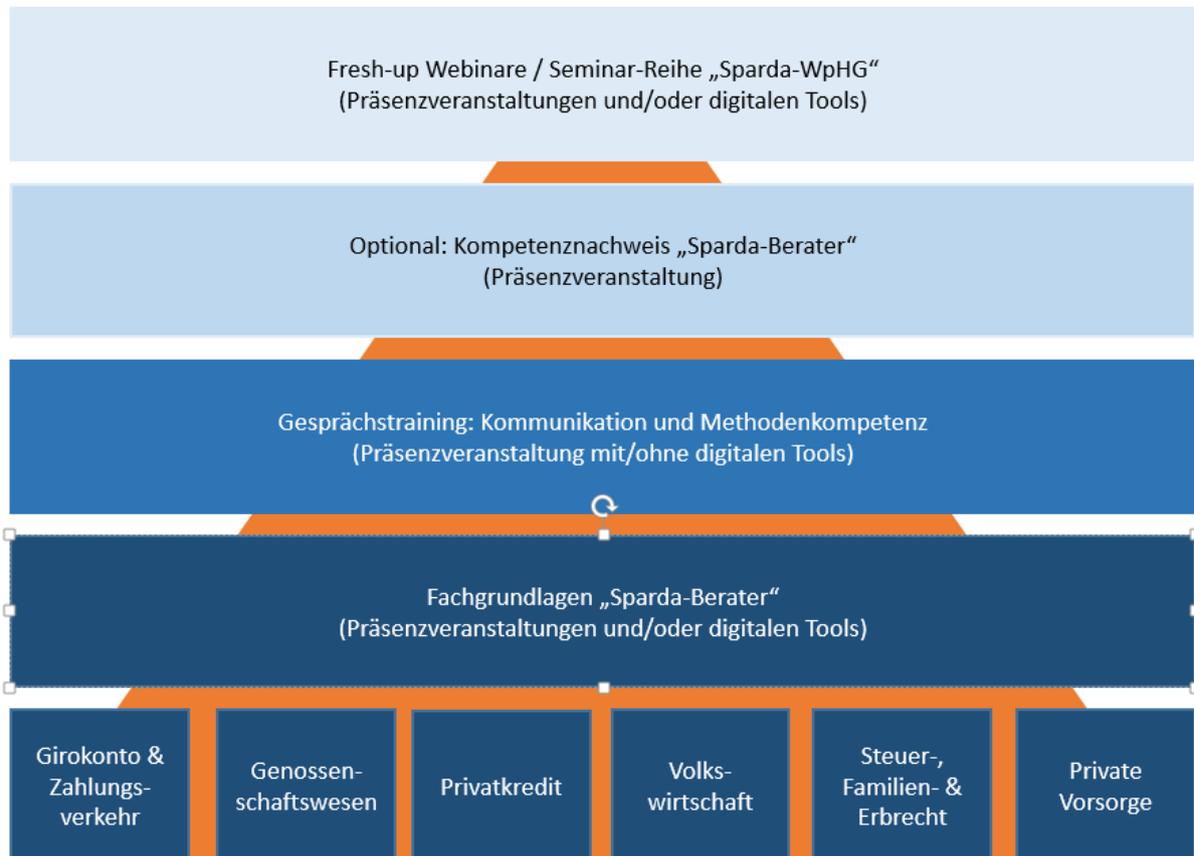
Kompetenzausprägung



Sparda-spezifische Fachseminare

Fachseminare

**Überblick zu unseren Seminaren „Sparda-Berater“
(Fach- und Vertriebsgrundlagen in der Privatkundenberatung)**



Fach- und Vertriebsgrundlagen „Sparda-Berater“

Die Berater frischen ihre Fachkompetenz in den einzelnen Themenfeldern auf oder nutzen die Module zur gezielten Vorbereitung auf den Kompetenznachweis „Sparda-Berater“.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die u. a. zum Kompetenznachweis „Sparda-Berater“ angemeldet sind oder ihre fachlichen bzw. vertrieblichen Kenntnisse erhalten und diese vertriebs- und kundenorientiert einsetzen möchten.

Nutzen

Die Teilnehmer gewinnen durch den hohen fachlichen Input ein hohes Maß an Handlungsfähigkeit. Die Fachinhalte können bei Bedarf auf hauseigenen Produkte und Bedürfnisse der Sparda-Bank abgestimmt werden.

Der Teilnehmer

- kennt die fachlichen Grundlagen und kann diese rechtssicher in der Beratung anwenden.
- frischt seine vorhandenen Fachkenntnisse auf und bleibt somit beratungssicher.
- erkennt Cross-Selling-Signale im Kundengespräch und kann diese zielgerichtet umsetzen.

Die Bank

- verfügt über einen fachlich qualifizierten Mitarbeiter, der fachlich sicher im Kundenkontakt auftreten kann.
- erhält einen auf den Kompetenznachweis „Retailberater“ vorbereiteten Mitarbeiter.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte der einzelnen Bausteine sind:

- Girokonto (u. a. Rechtsgrundlagen, Zahlungsverkehr, Genossenschaftswesen)
- Geldanlage (Einlagen, Aktien, Gläubigerpapiere und Investmentanlagen)
- Volkswirtschaftslehre
- Familien- & Erbrecht
- Einkommensteuerrecht
- Privatkredit
- Private Vorsorge

Die Inhalte können bei Bedarf individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Hinweis

Die aufgeführten Themenfelder können als einzelner Baustein (einzelnes Seminar oder Digital Tool) oder auch zusammenhängend gebucht werden.

Fachseminare

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 2 Teilnehmer, maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und / oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

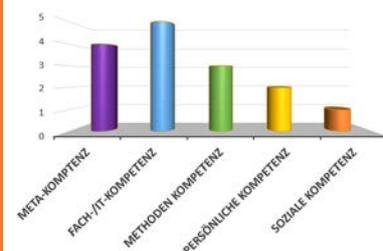
Buchungscode

FS-1.1

Preis

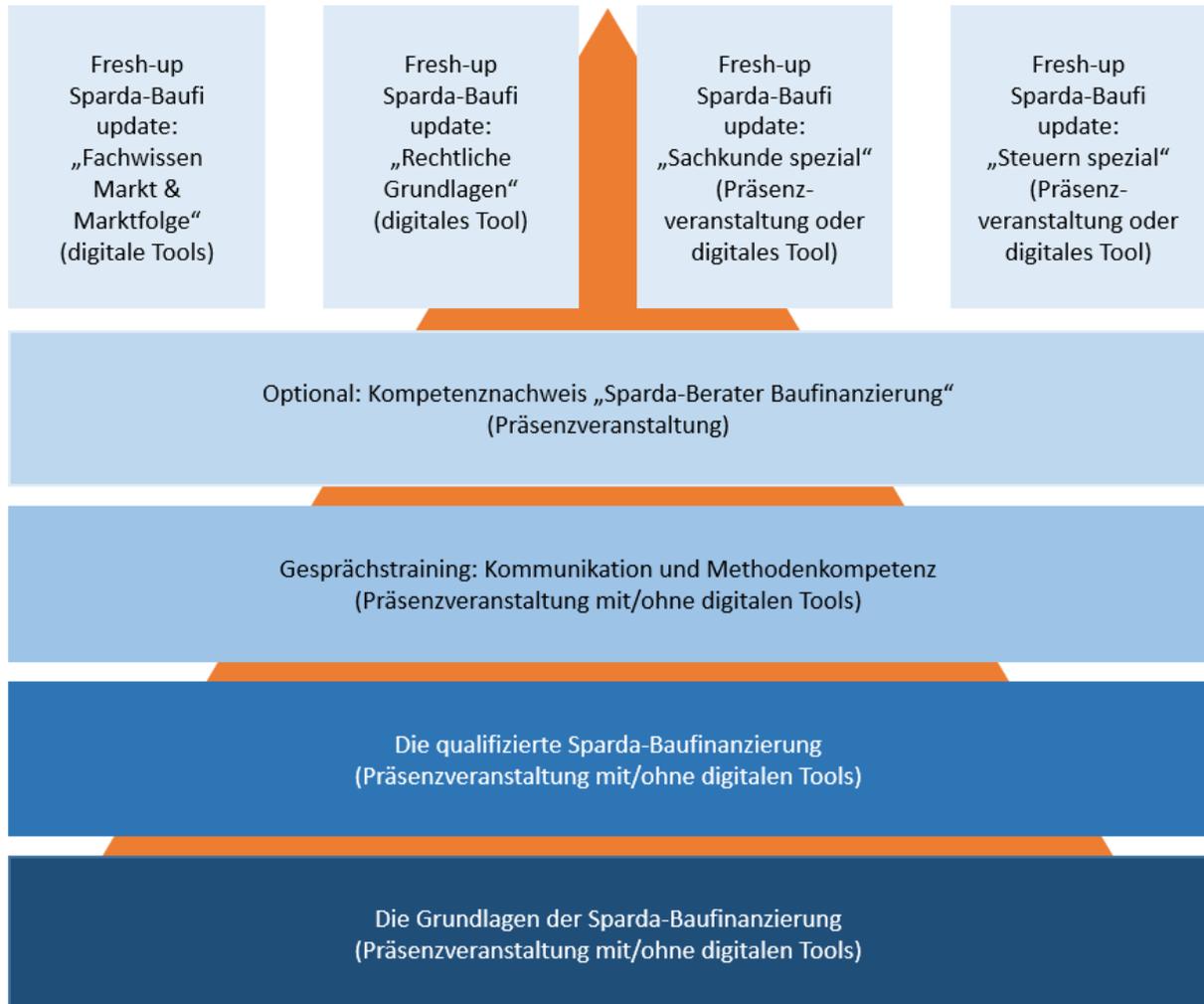
Auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Fachseminare

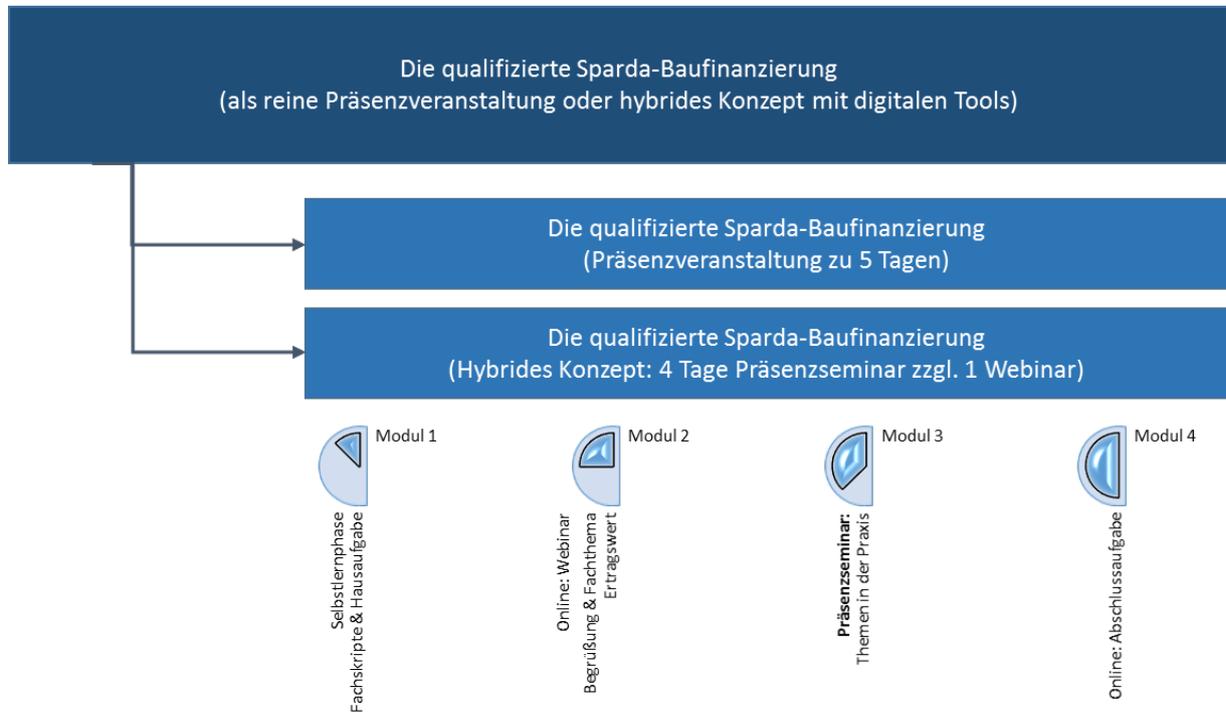
Überblick zu unseren Seminaren "Sparda-Baufinanzierungsberatung"



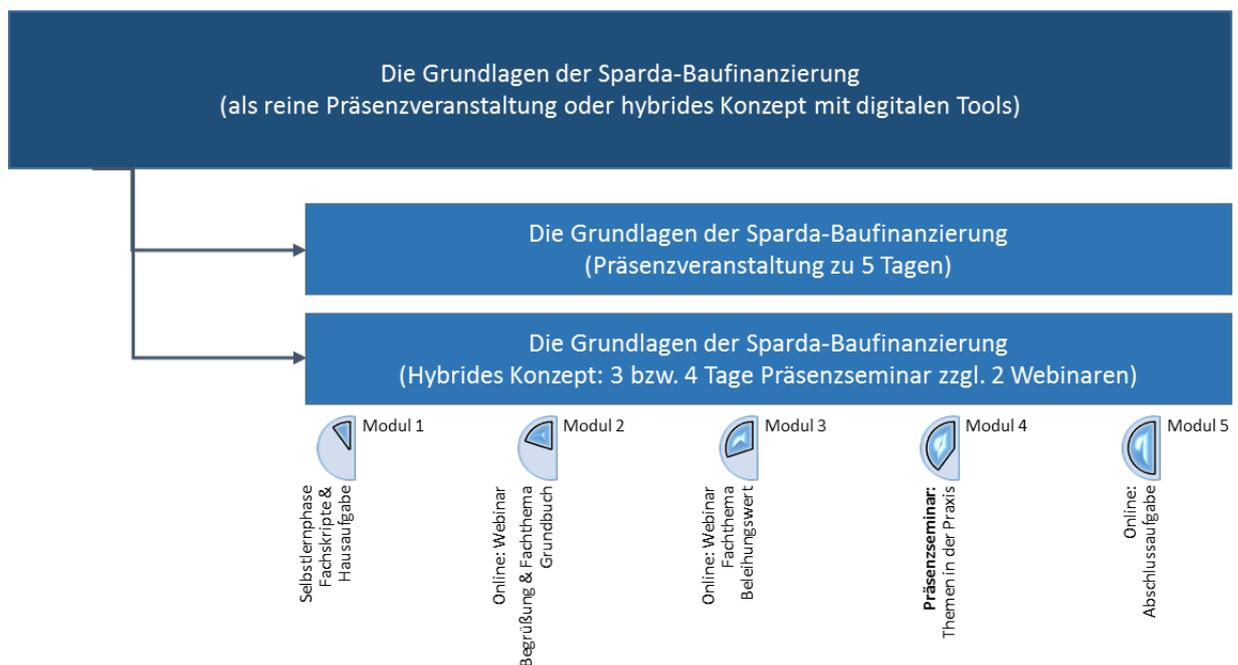
Fachseminare

Überblick zu unseren beiden hybriden Angeboten „Sparda-Baufinanzierung“

Unser Angebot „Die qualifizierte Sparda-Baufinanzierung“ als reine Präsenzveranstaltung oder hybride Lernkette:



Unser Angebot „Die Grundlagen der Sparda-Baufinanzierung“ als reine Präsenzveranstaltung oder hybride Lernkette:



Die Grundlagen der Sparda-Baufinanzierung

Die Baufinanzierungsberatung ist eines der bedeutendsten Geschäfte im Finanzdienstleistungssektor und Kernkompetenz der Sparda-Banken. Hier gilt es, im Gespräch fundiertes Wissen mit einer Gesprächstechnik zu kombinieren.

Zielgruppe

Einsteiger in die Sparda-Baufinanzierungsberatung und Mitarbeiter, die den zertifizierten "Sparda-Berater Baufinanzierung" anstreben.

Nutzen

Die Teilnehmer trainieren an Praxisfällen Verkaufsgespräche und gewinnen ein hohes Maß an Handlungsfähigkeit. Die Fachinhalte werden auf die hauseigenen Produkte und Bedürfnisse des Sparda-Baufinanzierungsgeschäfts abgestimmt.

Der Teilnehmer

- beherrscht die Inhalte und die Voraussetzungen zum Verkauf von standardisierten Baufinanzierungen.
- ist in der Lage, selbstständig eine Beratung durchzuführen.
- erkennt die Cross-Selling-Signale und verwertet diese in weiteren Abschlüssen.
- erkennt die Ziele und Wünsche des Kunden.
- erstellt ein individuelles Kreditangebot.

Die Bank

- verfügt über einen qualifizierten Mitarbeiter, der standardisierte Sparda-Baufinanzierungen im Sinne des Kunden und im Interesse der geschäftspolitischen Ziele der Bank beraten kann.
- erhält einen auf den Kompetenznachweis „Zertifizierter Sparda- Baufinanzierungsberater“ vorbereiteten Mitarbeiter.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- die Kundenprojekt-Bilanz
- Finanzierungsbedarf und Leistungsmöglichkeit des Kunden
- Finanzierungsbausteine
- Grundbuchrecht
- Sicherheiten in der Baufinanzierung
- Beleihungswertermittlung

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Fachseminare

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer, maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und / oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

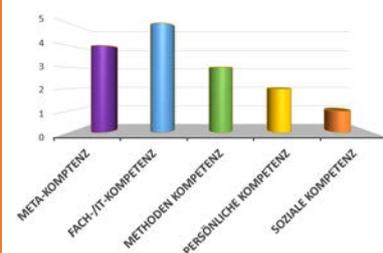
FS-2.1

Preis

Offenens Seminar:
990,00 € / Teilnehmer

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Die qualifizierte Sparda-Baufinanzierung

Manche Finanzierungen erfordern spezielles Fachwissen. Aus diesem Grund benötigen Berater eine erweiterte Fachkompetenz.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die in der Wohnbaufinanzierung bereits tätig sind und ihre Beratungskompetenz komplettieren möchten und Mitarbeiter, die die Qualifizierung zum zertifizierten "Sparda-Berater Baufinanzierung" anstreben.

Nutzen

Der Teilnehmer gelangt vom Allgemeinen zum Speziellen. Er erweitert durch das Training anspruchsvoller Praxisfälle seine vertriebliche und fachliche Kompetenz, abgestimmt auf die hauseigenen Produkte und Bedürfnisse des Sparda-Baufinanzierungsgeschäftes.

Der Teilnehmer

- präsentiert individuelle Finanzierungs- und Nutzungslösungen.
- erstellt das Finanzierungskonzept mit Einsatz von Beratungshilfen.
- berät die öffentlichen Programme der KfW.
- kennt die steuerliche Behandlung von vermieteten und gemischt genutzten Objekten.
- beherrscht die Grundlagen des Zwangsversteigerungsrechts und ist in der Lage, die sich daraus ergebenden vertrieblichen Ansätze zu nutzen.

Die Bank

- verfügt über einen qualifizierten Mitarbeiter, der komplexe Sparda-Baufinanzierungen im Sinne des Kunden und im Interesse der geschäftspolitischen Ziele der Bank beraten kann.
- gewinnt einen auf den Kompetenznachweis "Zertifizierter Sparda-Baufinanzierungsberater" vorbereiteten Mitarbeiter.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Beurteilung von voll vermieteten und gemischt genutzten Objekten unter liquiditäts-, steuerlichen-, und Renditegesichtspunkten
- Konzeption von komplexeren Finanzierungsangeboten der Kooperationspartner
- Mehrkontenmodelle unter steuerlichen und strategischen Gesichtspunkten
- Besonderheiten bei der Finanzierung von Mehrfamilienhäusern

Fachseminare

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer, maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und / oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

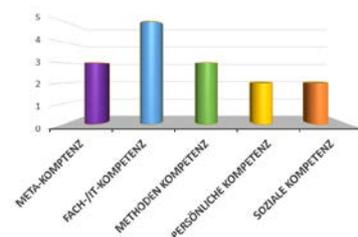
FS-2.2

Preis

Offenens Seminar:
990,00 € / Teilnehmer

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Fortsetzung nächste Seite

Die qualifizierte Sparda-Baufinanzierung

Fortsetzung der vorherigen Seite

- Wertermittlung bei Ertragswertobjekten
- Private Veräußerungsgeschäfte
- Aufbau und Inhalte von strukturierten Baufinanzierungsgesprächen
- Vertriebsorientierte Analyse des Kundenwunsches
- Kundenmotiv und Anforderungen an die Finanzierung als Cross-Selling-Chance
- Steigerung der Abschlussquote durch Nutzendarstellung bei der Angebotsunterbreitung

Vorkenntnisse

Fachgrundlagen des Moduls "Die Grundlagen der Sparda-Baufinanzierung" sollten vorhanden sein.

Fachseminare

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer, maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und / oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

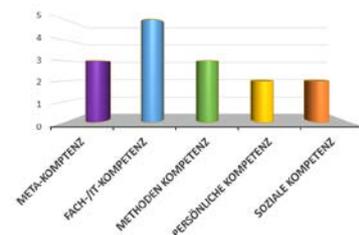
FS-2.2

Preis

Offenens Seminar:
990,00 € / Teilnehmer

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Sparda-Baufi update: Sachkunde

Durch stetige Anpassungen der regulatorischen Rahmenbedingungen (bspw. der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie von 2016) sind die Anforderungen an die Baufinanzierung gestiegen. Um die geforderte Sachkunde nachzuweisen und aufrecht zu halten, ist eine regelmäßige Auffrischung erforderlich.

Zielgruppe

Baufinanzierungsberater

Nutzen

Das Seminar vermittelt kompetent und strukturiert die wesentlichen rechtlichen Anpassungen hinsichtlich der Baufinanzierung der vergangenen Jahre.

Der Teilnehmer

- kennt die fachlichen Änderungen.
- schätzt die Auswirkung für die Beratung ein und setzt diese in den Beratungsgesprächen rechtssicher um.

Die Bank

- erhält einen fachlich qualifizierten Mitarbeiter.
- kann die geforderte Sachkunde nachweisen.

Inhalte

Zu den Inhalten gehören Anforderungen aus der EU Wohnimmobilienkreditrichtlinie sowie weitere fachliche Anpassungen und Entwicklungen der vergangenen Jahre. Die eigenen Anforderungen zur Sachkunde regelt die jeweilige Sparda-Bank intern selbst. Dies bedeutet, dass die Inhalte der Maßnahme „Sparda-Baufi update: Sachkunde“ jeweils bankspezifisch abgestimmt werden.

Vorkenntnisse

Notwendig sind Fachgrundlagen der Baufinanzierung.

Hinweise

Die im Seminar präsentierten Themen werden in Absprache mit der beauftragenden Sparda-Bank ausgewählt.

Fachseminare

Dauer

1 Tag oder
je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer,
maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und / oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

FS-2.3

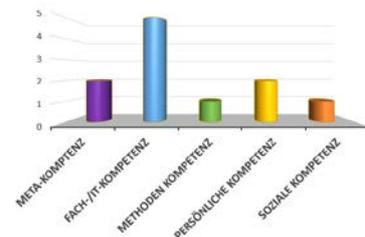
Preis

Offenens Seminar:
390,00 € / Teilnehmer

Inhouseseminar:

Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Sparda-Baufi update: Steuer spezial

Ausreichende Kenntnisse zu den steuerrechtlichen Gegebenheiten und Rahmenbedingungen an die Baufinanzierung sind in der Praxis unverzichtbar. Um im Beratungsgespräch steuerliche Informationen zielgerichtet und korrekt zu vermitteln, ist eine regelmäßige Auffrischung erforderlich.

Zielgruppe

Baufinanzierungsberater

Nutzen

Das Seminar vermittelt kompetent und strukturiert die wesentlichen steuerrechtlichen Anpassungen hinsichtlich der Baufinanzierung der vergangenen Jahre.

Der Teilnehmer

- kennt die fachlichen Änderungen.
- schätzt die Auswirkung für die Beratung ein und setzt diese in den Beratungsgesprächen rechtssicher um.

Die Bank

- erhält einen fachlich qualifizierten Mitarbeiter.
- kann die geforderte Fachkenntnis nachweisen.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- von den Gestehungskosten zur Bemessungsgrundlage für die AfA
- Werbungskosten bei Vermietung und Verpachtung
- V + V bei Schenkung und Erbschaft
- steuerliche Besonderheiten bei gemischt genutzten Immobilien
- private Veräußerungsgeschäfte

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Vorkenntnisse

Fachgrundlagen der Baufinanzierung sind Voraussetzung.

Hinweise

Die im Seminar präsentierten Themen werden in Absprache mit der beauftragenden Sparda-Bank ausgewählt.

Fachseminare

Dauer

1 Tag oder
je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer,
maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und / oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

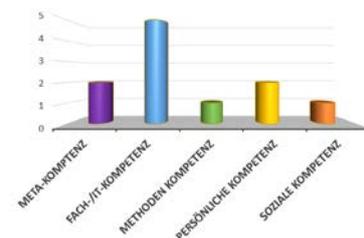
FS-2.4

Preis

Offenens Seminar:
390,00 € / Teilnehmer

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Fachseminare

Überblick zu unseren "Sparda-WpHG Qualifikationen"



Sparda-WpHG Beratungskompetenz

Das Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) fordert Zuverlässigkeit und Sachkunde für eine Beratung in Finanzprodukten. Die Bank ist verpflichtet sicherzustellen, dass der Berater neben vertriebslich-methodischen Ansätzen ausreichende Fachkenntnisse zu den angebotenen Produkten nachweisen kann und diese in der Praxis beherrscht.

Zielgruppe

Kundenberater, die bis max. Risikoklassifizierung 4 in der Wertpapierberatung qualifiziert werden sollen oder Mitarbeiter, deren fachliche Qualifikation mehr als vier Jahre zurückliegt.

Nutzen

Das Seminar dient der Auffrischung der Fachkompetenz. Die Inhalte beziehen sich auf die in den vergangenen Jahren erfolgten Anpassungen im Wertpapierbereich.

Der Teilnehmer

- setzt die aktuellen Veränderungen in den Themenfeldern Aktien- und Rentenpapiere, Investment sowie Steuern kompetent im Beratungsgespräch um.

Die Bank

- gewinnt einen fachlich qualifizierten Mitarbeiter mit der gem. WpHG geforderten Sachkunde.
- gewinnt einen selbstbewussten Mitarbeiter, der auf fachliche Herausforderungen im Kundenkontakt reagieren kann.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Grundlagen des WpHG inkl. der Beratungsdokumentation
- Asset Allocation in der Kundenberatung
- Investmentgeschäft
- Aktuelles zum Steuerrecht

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Vorkenntnisse

Fachgrundlagen des Wertpapiergeschäfts sind Voraussetzung.

Hinweis

Der Fachinhalt „Investmentgeschäft“ wird auf Basis der Union Investment Vertriebsunterlage „Beraterdaten auf einen Blick“ praxisnah vermittelt. Am letzten Tag kann die Präsentation des Fachthemas „WpHG-Beratungsdokumentation“ in enger Kooperation mit einem Mitarbeiter der Bank stattfinden, um auf die hausspezifischen Besonderheiten der Beratungsdokumentation einzugehen.

Fachseminare

Dauer

Maximal 3 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer, maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und / oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

FS-3.1

Preis

Offenens Seminar:

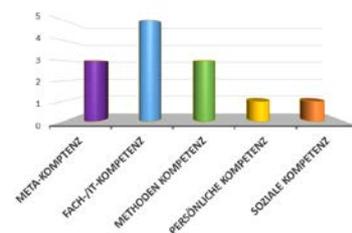
2 Tage: 520,00 €/ Teilnehmer

3 Tage: 690,00 €/ Teilnehmer

Inhouseseminar:

Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Sparda-WpHG update

Durch häufig angepasste Rahmenbedingungen sind die gesetzlichen Ansprüche an die Beratung in Finanzprodukten stets gestiegen. Um die geforderte Sachkunde nachzuweisen, ist eine regelmäßige Auffrischung erforderlich.

Zielgruppe

Kundenberater im Wertpapiergeschäft.

Nutzen

Das Seminar vermittelt kompetent und strukturiert die erfolgten Anpassungen des Wertpapierhandelsgesetzes sowie die erfolgten Modifizierungen der Steuergesetze.

Der Teilnehmer

- kennt die fachlichen Änderungen.
- schätzt die Auswirkungen für die Beratung ein und setzt diese in den Beratungsgesprächen rechtssicher um.

Die Bank

- erhält einen fachlich qualifizierten Mitarbeiter.
- kann die WpHG geforderte Sachkunde nachweisen.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- aktuelle Änderungen der vergangenen Jahren hinsichtlich gesetzlicher
- steuerrechtlicher Rahmenbedingungen im Wertpapiergeschäft
- Anpassungen an die Wertpapier-Beratungsdokumentation

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Vorkenntnisse

Fachgrundlagen des Wertpapiergeschäfts sind Voraussetzung.

Hinweis

Die im Seminar präsentierten Themen werden in Absprache mit der beauftragenden Sparda-Bank ausgewählt.

Fachseminare

Dauer

1 Tag oder
je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer,
maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und / oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

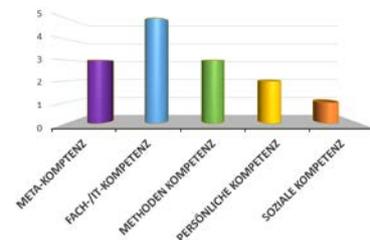
FS-3.2

Preis

Offenens Seminar:
1 Tage: 390,00 €/ Teilnehmer
2 Tage: 520,00 €/ Teilnehmer

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Sparda-WpHG RK 5

Speziell bei synthetischen Finanzprodukten mit einer höheren Volatilität und damit verbundenen höheren Risiken (Wertpapier-Risikoklasse 5) gilt es, das Fachwissen an aktuelle Gegebenheiten und Rahmenbedingungen des Marktes anzupassen.

Zielgruppe

Privatkundenberater, die die fachlichen Grundlagen der Wertpapiere der Risikoklassifizierung 5 vermittelt bekommen.

Nutzen

Der Teilnehmer erlangt durch die Maßnahme eine Auffrischung seiner Fachkompetenz in der Wertpapier-Risikoklasse 5. Die Inhalte beziehen sich neben den fachlichen Grundlagen auch auf die in den vergangenen Jahren erfolgten Anpassungen.

Der Teilnehmer

- kennt die fachlichen Grundlagen sowie aktuellen Veränderungen in den Finanzprodukten der Risikoklasse 5 und setzt diese kompetent im Beratungsgespräch um.

Die Bank

- gewinnt einen fachlich qualifizierten Mitarbeiter, der über die gem. WpHG geforderte Sachkunde verfügt und selbstbewusst auf fachliche Herausforderungen im Kundenkontakt reagieren kann.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Grundlagen und Systematiken von Optionsgeschäften, Futures, Swaps, FRAs, Caps und Floors,
- strukturierte Papiere (z. B. Zertifikate)

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Vorkenntnisse

Fachgrundlagen des Wertpapiergeschäfts sind Voraussetzung.

Hinweis

Vor jeder Maßnahme erfolgt eine Abstimmung zwischen dem Referenten und der beauftragenden Sparda-Bank über optional gewünschte Zusatzthemen / Produkte.

Fachseminare

Dauer

1 Tag oder
je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer,
maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und / oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

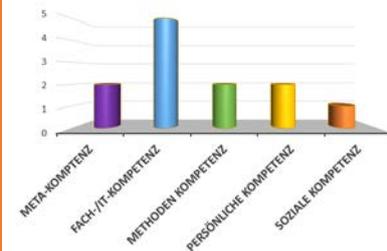
FS-3.3

Preis

Offenens Seminar:
390,00 € / Teilnehmer

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Sparda-WpHG Vermögensplanung

Durch häufig angepasste Rahmenbedingungen sind auch die gesetzlichen Ansprüche an die Beratung von vermögenden Privatkunden in den vergangenen Jahren gestiegen. Um die geforderte Sachkunde in diesem speziellen Bereich nachzuweisen, ist eine regelmäßige Auffrischung erforderlich.

Zielgruppe

- Mitarbeiter in Beratungsgesellschaften einzelner Sparda-Banken
- Individualkundenberater und -betreuer vermögender Privatkunden

Nutzen

Die Berater und Betreuer erwerben die erforderliche Sachkunde und optimieren ihre Anlagestrategien und Lösungsvorschläge für die vermögenden Privatkunden.

Der Teilnehmer

- verfügt über aktuell angepasste rechtliche und steuerrechtliche Fachkenntnisse.
- kann vermögende Privatkunden ganzheitlich, anleger- und anlagegerecht beraten.

Die Bank

- verfügt durch die Maßnahme über einen qualifizierten Mitarbeiter, der ein ganzheitlich orientiertes, anleger- und anlagegerechtes Beratungsgespräch im jeweiligen Kundensegment im Sinne der Kundenberatung führen kann.
- gewinnt einen Mitarbeiter, der über die aktuellen Produkt-, Rechts- und Steuerkenntnisse verfügt.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Auffrischung rechtlicher und steuerrechtlicher Fachkenntnisse im Wertpapierbereich und deren praktische Umsetzung
- Beurteilung von ausgewählten neuen Anlageformen / strukturierten Anlagen sowie strategische Ansätze zur konkreten Umsetzung von Markteinschätzungen
- Effizienter Aufbau von Kundendepots / Vermögensanlagen

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Vorkenntnisse

Grundkenntnisse im Wertpapiergeschäft sind erforderlich.

Hinweis

Die im Seminar präsentierten Themen werden in Absprache mit der beauftragenden Sparda-Bank ausgewählt.

Fachseminare

Dauer

2 Tage oder
je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer,
maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und / oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

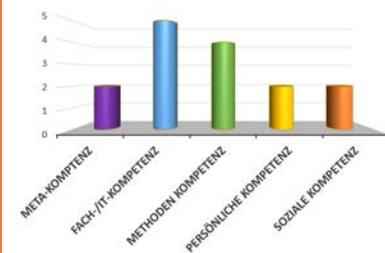
Buchungscode

FS-3.4

Preis

Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Überblick zu unseren Sparda-IT Seminaren

Sparda-IT MicroStrategy Developer

Sparda-IT MicroStrategy WEB

Sparda-IT MicroStrategy Web

Für die Sparda-Banken sind die Auswertungen vorhandener Kundendaten unter Berücksichtigung von geschäftspolitischen Zielen ein großer Wettbewerbsvorteil. Der Softwarehersteller MicroStrategy bietet hierfür mit seiner Software die Lösung.

Zielgruppe

MicroStrategy Einsteiger, die selbst DataWarehouse-Auswertungen erstellen sollen Anwender von MicroStrategy. Anwender aus der zentralen Controlling-Abteilung.

Nutzen

Mit Unterstützung und der richtigen Anwendung der Software Micro-Strategy werden Kundenselektionen und Auswertungen unter Ansatz der geschäftspolitischen Aspekte zielgerichtet ermöglicht. Die Anwendung ermöglicht das Erstellen komplexer DataWarehouse- Reports (es sind keine SQL-Kenntnisse erforderlich).

Der Teilnehmer

- lernt die DataWarehouse-Umgebung kennen.
- erfährt die Grundlagen der MicroStrategy Anwendung.
- erlernt die Grundlagen der Berichterstellung in MicroStrategy.

Die Bank

- bekommt einen Mitarbeiter, der über solide Kenntnisse über die DataWarehouse Umgebung und die Berichterstattung in Micro- Strategy Web verfügt.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Einführung ins DataWarehouse
- Vorstellung Datenmodell
- Datenobjekte in MicroStrategy
- Handhabung von MicroStrategy
- Grundlagen der Berichterstattung in MicroStrategy
- Metriken:
 - Zusammengesetzte Metrik
 - Abgeleitete Metrik
 - Konditionale Metrik
 - Dimensionale Metrik

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Fachseminare

Dauer

Maximal 2 Tage oder je nach Absprache

Termine

Die Termine werden in Abstimmung mit der Sopra Financial Technology GmbH zeitnah veröffentlicht.

Teilnehmeranzahl

Ab 4 Teilnehmer, maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Sopra Financial Technology GmbH, Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

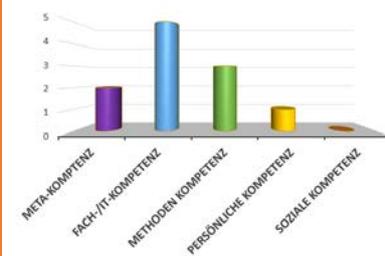
FS-4.1

Preis

Offenes Seminar:
790,00 € / Teilnehmer

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Sparda-IT MicroStrategy Developer

Für die Sparda-Banken sind die Auswertungen vorhandener Kundendaten unter Berücksichtigung von geschäftspolitischen Zielen ein großer Wettbewerbsvorteil. Der Softwarehersteller MicroStrategy bietet hierfür mit seiner Software die Lösung.

Zielgruppe

MicroStrategy Nutzer, die erweiterte DataWarehouse-Auswertungen erstellen sollen (z. B. Anwender aus der Fachabteilung, der zentralen Controlling-Abteilung oder Power-User).

Nutzen

Als Aufbauseminar bietet dieses Seminar weitere vertiefende Handlings zur Software MicroStrategy, um die vorhandenen Daten schneller und effektiver zu erstellen und auswerten zu können.

Der Teilnehmer

- lernt die Grundlagen der Berichterstellung in MicroStrategy Desktop kennen.
- erstellt einfache Datenobjekte.
- kann Prompts (Eingaben) erstellen.
- lernt die dynamische Gruppierung und Analysefunktion kennen.

Die Bank

- gewinnt einen Mitarbeiter, der in der Lage ist, Berichterstellungen in MicroStrategy Desktop zu konzipieren und zu erstellen.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Grundlagen der Berichterstellung in MicroStrategy Desktop
- Suchfunktion
- Prompt (Eingaben) erstellen
- Filter
- Metriken
- Konsolidierung
- Dynamische Gruppierung
- Analysefunktionen

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Fachseminare

Dauer

Maximal 2 Tage oder je nach Absprache

Termine

Die Termine werden in Abstimmung mit der Sopra Financial Technology GmbH zeitnah veröffentlicht.

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer, maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Sopra Financial Technology GmbH, Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

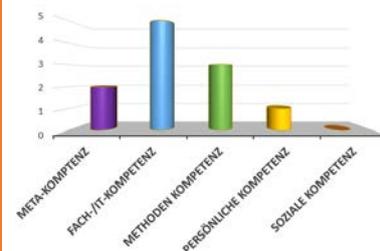
FS-4.2

Preis

Offenes Seminar:
790,00 € / Teilnehmer

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

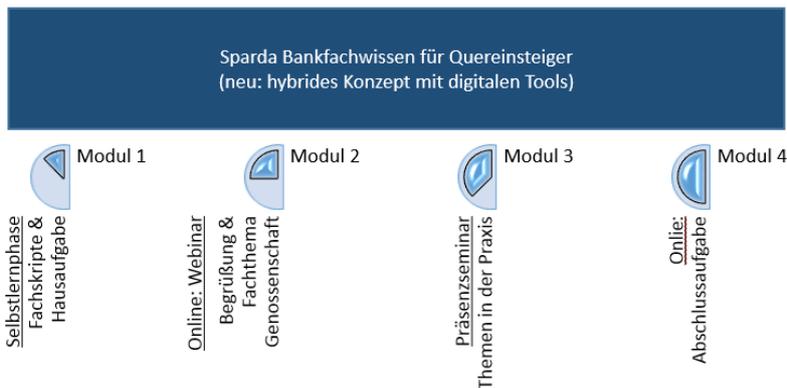
Kompetenzausprägung



Sparda-Markenseminare

Sparda-Bankfachwissen für Quereinsteiger (Hybrid)

Quereinsteiger benötigen zu Beginn ihrer Tätigkeit einen komprimierten Überblick über Fachbegriffe und Ablaufprozesse. Diese hybride Maßnahme bietet ihnen einen idealen Einstieg in die Finanzwelt im Allgemeinen und die Sparda-Welt im Speziellen.



Zielgruppe

Mitarbeiter (ggf. ohne Bankausbildung), die einen Einblick in die Welt der Sparda-Banken möchten.

Nutzen

Dieses Seminar vermittelt Bankfachwissen und das Verständnis über Bankprozesse sowie das Besondere der Gruppe der Sparda-Banken.

Der Teilnehmer

- erhält einen schnellen Einstieg ins Bankgeschäft.
- kann mit Kollegen und Vorgesetzten auf bankfachlicher Ebene kommunizieren.
- lernt die Besonderheiten der Gruppe der Sparda-Banken kennen.

Die Bank

- erhält einen Mitarbeiter, der die Besonderheiten der Gruppe der Sparda-Banken innerhalb des Finanzsystems kennt.
- kann den Mitarbeiter schnell integrieren und in Aufgabengebiete einsetzen.

Markenseminare

Dauer

Maximal 3 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer, maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und/oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

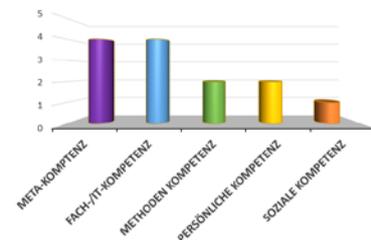
MS-1

Preis

Offenes Seminar:
750,00 € / Teilnehmer

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Fortsetzung nächste Seite

Sparda-Bankfachwissen für Quereinsteiger (Hybrid)

Fortsetzung der vorherigen Seite

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Bankenwesen in Deutschland: aktuelle Trends und Entwicklungen
- Genossenschaften und die Gruppe der Sparda-Banken (Historie, Kultur und Werte)
- Systematik der Kontoführung und des Inlandszahlungsverkehrs
- Grundlagen des Kreditgeschäfts (inkl. der Wohnbaufinanzierung)
- Grundlagen des Einlagen- und Wertpapiergeschäfts

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Zu einigen der beschriebenen Fachthemen bereiten sich die Teilnehmer durch vorab zur Verfügung gestellte Fachskripte individuell vor.

Markenseminare

Dauer

Maximal 3 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer, maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und/oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

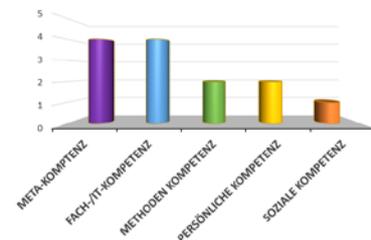
MS-1

Preis

Offenes Seminar:
750,00 € / Teilnehmer

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Kundenkontakt und Kundenbindung im Vertrieb: Über Telefonieren zum Erfolg

Im engen Kundenkontakt zu bleiben oder neue Kunden zu akquirieren ist auch über das Telefon möglich. Doch wie schaffe ich in der Kommunikation eine angenehme und vertrauensvolle Basis, wenn mein Gegenüber mich nicht sieht?

Zielgruppe

Die einzelnen Module werden als Inhouse-Module angeboten. Sie richten sich an Mitarbeiter der internen Abteilungen, welche sich regelmäßig mit ihren Kolleginnen und Kollegen aus den Geschäftsstellen telefonisch abstimmen, an Mitarbeiter aus dem hauseigenen Call-Center sowie an Mitarbeiter im Vertrieb, welche im direkten Kundenkontakt stehen und die Bank nach außen repräsentieren.

Nutzen

Viele unserer Kunden nehmen über das Telefon Kontakt zu ihrer Sparda-Bank auf. Hier ist es wichtig, dass die Mitarbeiter als Markenbotschafter auftreten und die Kundenanliegen im Sinne der Markenwerte des Brand Books bearbeiten.

Der Teilnehmer

- erfährt, wie er den richtigen, kommunikativen Umgang ansetzt, denn nur so kann er die erforderlichen Informationen schlüssig und nachvollziehbar vermitteln und den Kunden optimal überzeugen.

Die Bank

- erhält einen Mitarbeiter der die Möglichkeiten erfährt, sich den richtigen Umgang mit dem Kunden anzueignen und sich im „Telefonkontakt“ damit auseinanderzusetzen.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Modul 1 (Kommunikationscamp)
 - Dienstleistung aus Kundensicht erleben
 - Der erste Eindruck – Eigenbild/Fremdbild
 - Der letzte Eindruck bleibt
 - Gesprächsphasen – von der Meldung bis zum netten Wunsch
 - Bedarfsermittlung – aktives Zuhören und mit Fragen zum Ziel kommen
 - Lösungsorientierte Gesprächsführung
 - Sprachebenen – aktiv, positiv und effektiv formulieren
 - Die optimale Gesprächsvorbereitung

Markenseminare

Dauer

2 Tage pro Modul
Jedes Modul ist auch einzeln buchbar

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer,
maximal 12 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und/oder
Trainingspartner des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

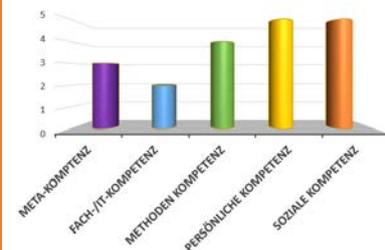
Buchungscode

MS-2

Preis

Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Entwurf: ...

Kundenkontakt und Kundenbindung im Vertrieb: Über Telefonieren zum Erfolg

Fortsetzung der vorherigen Seite

- Modul 2 (Vertriebscamp)
 - Die perfekte Gesprächsvorbereitung – Trends und Herausforderungen erkennen
 - Der erste Eindruck zählt – wie erziele ich Wirkung / die Vertrauensbrücke
 - Einstiege ins Kundengespräch – analytischer Einstieg
 - Einstieg auf Augenhöhe
 - Die wichtigsten Fragetechniken und wie Sie sie gekonnt einsetzen
 - Cross-Selling – Kundensignale erkennen und nutzen
 - Das Nein als Freund – überzeugen statt überreden
 - Sack zu – Kaufsignale erkennen und Abschlusstechniken anwenden

- Modul 3 (Wort und Schrift)
 - Tonality-Guide – individuell abgestimmt
 - Erkennen von Kundenwünschen – vermeiden Sie den Ping Pong Effekt
 - Empathie in Worte gefasst
 - Vom Einstieg bis zum netten Wunsch
 - Auf Augenhöhe mit dem Kunden kommunizieren: überzeugen und positiv
 - Techniken in der Schriftbearbeitung: Spiegelung, Variationen von Satzanfängen
 - Stil-Check nach DIN5008

Die Inhalte der einzelnen Module können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Hinweis

Im Vorfeld der jeweiligen Maßnahmen wird der durchführende Trainingspartner Kontakt zur Sparda-Bank aufnehmen, um die hausinternen Spezifika in der Umsetzung berücksichtigen zu können.

Markenseminare

Dauer

2 Tage pro Modul
Jedes Modul ist auch einzeln buchbar

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer,
maximal 12 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und/oder
Trainingspartner des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

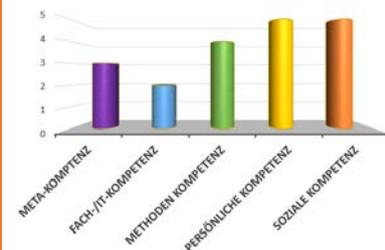
Buchungscode

MS-2

Preis

Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Sparda-Management Circle

Projektmanagement

In diesem Seminar werden die fachlichen und methodischen Grundlagen des klassischen Projektmanagements vermittelt.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die die Grundlagen des Projektmanagements erlernen sollen, um diese dann in zukünftigen Projektarbeiten zielgerichtet einzusetzen.

Nutzen

Das Seminar zeigt die elementar wichtigen Grundkenntnisse des Projektmanagements auf. Welche Arten von Projekten ergeben wann Sinn, wie entstehen Projektgruppen und wie können sich die jeweiligen Mitglieder des Teams sinnvoll ergänzen und welche Steuerungs- und Zielgrößen gilt es zu berücksichtigen?

Der Teilnehmer

- erfährt die Grundlagen eines erfolgreichen Projektmanagements – auch im agilen Umfeld.
- wird in die Lage versetzt, als Teilnehmer einer Projektgruppe diese ergebnisfördernd zu begleiten, sich zielorientiert einzubringen und auf die bevorstehenden Ansprüche und Herausforderungen aus der Projektgruppe entsprechend reagieren zu können.

Die Bank

- kann durch die Maßnahme ein im Anschluss beginnendes hausinternes Projekt zielgerichtet vorbereiten und die Mitarbeiter als Projektgruppenmitglieder auf die bevorstehenden Herausforderungen der kommenden Projektphasen individuell vorbereiten.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- die unterschiedlichen Projekttheorien und Grundaufbau von Projekten
- Erstellen eines Struktur- und Phasenplanes unter Ansatz des „Phasen- Meilenstein-Konzepts“
- die Zusammensetzung von Projektteams und gruppensdynamische Prozesse
- Aufgaben eines (Teil-)Projektleiters

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Hinweis

Innerhalb des Seminars wird das Thema anhand von einem oder mehreren real zu planenden Projektthema / Projektthemen erörtert und vermittelt. Die beauftragende Sparda-Bank kann somit die Ergebnisse aus den Projektgruppen hausintern nutzen und – bei Bedarf – weiterverfolgen. Hierzu erfolgt eine vorherige Absprache und Abstimmung zwischen dem Trainer und der Sparda-Bank.

Management

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer, maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und/oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

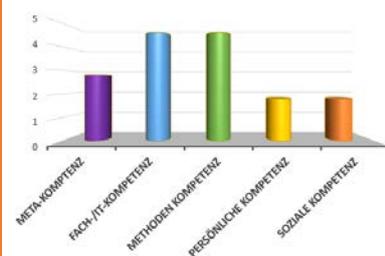
Buchungscode

MC-2.1

Preis

Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Projektmanagement für Führungskräfte

In diesem Seminar werden weiterführende Inhalte und Umsetzungshilfen des Projektmanagements für Führungskräfte vermittelt.

Zielgruppe

Führungskräfte (insbesondere Geschäftsstellenleiter und Projektleiter) der Sparda-Banken, welche als (Teil-)Projektgruppenleiter innerhalb der Bank fungieren und Projektteams erfolgreich führen sollen.

Nutzen

Das Seminar zeigt den Führungskräften als zukünftige (Teil-)Projektleiter wichtige Handlungsoptionen auf und stellt unterschiedliche Instrumente zur Rollenbegleitung in einem Projektteam in einem agilen Umfeld vor.

Der Teilnehmer

- erfährt die Besonderheiten einer erfolgreichen Projektleitung.
- wird in die Lage versetzt, als Teilnehmer einer Projektgruppe diese ergebnisfördernd zu begleiten, eine oder Teile einer Projektgruppe erfolgreich zu leiten und dem Lenkungsausschuss die erzielten Ergebnisse adressatengerecht zu kommunizieren.

Die Bank

- kann durch die Maßnahme ein im Anschluss beginnendes hausinternes Projekt zielgerichtet vorbereiten und die Führungskräfte auf die bevorstehenden, speziellen Herausforderungen der kommenden Projektphasen individuell vorbereiten.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Aufgaben eines (Teil-)Projektleiters
- Planung der Auftaktveranstaltung
- Typen von Projektmitgliedern
- Zusammensetzung von Projektteams
- Das Reporting

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Management

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer, maximal 12 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und/oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

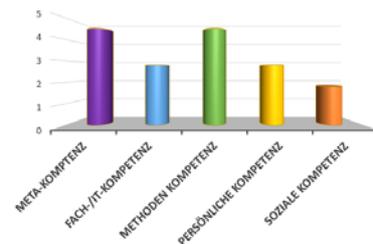
Buchungscode

MC-2.2

Preis

Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



MGB: Leadership

In der Führung von Mitarbeitern ist es wichtiger denn je, Veränderungen wahrzunehmen und dabei gleichzeitig die Unternehmensziele im Blick zu behalten sowie den Teamgeist und das persönliche Wachstum der Mitarbeiter zu fördern.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die zukünftig als Führungskraft in der Bank eingesetzt werden oder aktuell ihre Kenntnisse und Fähigkeiten als Führungskraft weiter vertiefen und ausbauen möchten.

Nutzen

Das Seminar „MGB: Leadership“ dient der systematischen Ausbildung der (Nachwuchs-) Führungskräfte, auch unter Ansatz des Sparda-HR-Books, zu Leistungsträgern der Sparda-Bank sowie der zielgerichteten Vorbereitung auf den (optionalen) Kompetenznachweis „MGB: Leadership“.

Der Teilnehmer

- lernt im Rahmen seiner Kompetenzen Aufgaben und Verantwortlichkeiten zu klären und über Zielvereinbarungen zu führen.
- lernt seine Mitarbeiter zu fordern und zu fördern sowie die gemeinsamen Werte seiner Sparda-Bank zu pflegen.
- erfährt die Vielschichtigkeit und die Bedeutung wirksamen Führens.
- kann ein eigenes Rollenverständnis von Führung sowie eine dazu passende Sparda-Wertestruktur entwickeln und in die eigene Führungsarbeit vor Ort einfließen lassen.
- lernt das Mitarbeitergespräch als zentrales Führungsinstrument kennen und es zielorientiert einzusetzen.
- weiß den Prozess der Teamentwicklung zu initiieren und erfolgreich zu begleiten.
- kann seine Selbstorganisation verbessern und die Zeit innerhalb seines Verantwortungsbereiches effizient besser nutzen.
- lernt die Methoden der Präsentation und der Moderation kennen und in seinem Team zielorientiert einzusetzen.

Die Bank

- verfügt über einen qualifizierten Mitarbeiter, der als (Nachwuchs-) Führungskraft und Leistungsträger seinen Beitrag zum Unternehmenserfolg seiner Sparda-Bank leisten wird.

Management

Dauer

Maximal 5 Tage / Modul oder je nach Absprache
Jedes Modul ist auch einzeln buchbar

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer,
maximal 12 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und/oder
Trainingspartner des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

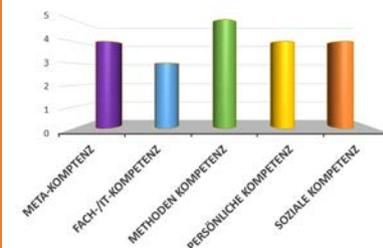
Buchungscode

MC-2.3

Preis

Modul 1: 910,00 Euro
Modul 2: 910,00 Euro
Modul 3: 910,00 Euro
Modul 4: 910,00 Euro
Gesamtpaket: 3.900,00 Euro

Kompetenzausprägung



Fortsetzung nächste Seite

MGB: Leadership

Fortsetzung der vorherigen Seite

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Modul 1 (SFR / 3 Tage):
 - Selbstführung - Ich als Führungskraft
 - Rollen und Aufgaben einer Führungskraft in Sparda-Banken
 - Rollenwechsel meistern:
Gestern Kollege – heute Vorgesetzter
 - Mit unterschiedlichen Erwartungen umgehen:
Zusammenarbeit mit Mitarbeitern, Kollegen und Führungskraft
 - Innere Haltung und genossenschaftliche Wertorientierung
 - den eigenen Führungsstil entwickeln: transaktionale und transformationale Führung
 - Steuerungs-Tools: Ziele vereinbaren, informieren, delegieren, kontrollieren, Feedback geben
 - Führungsstile und Führungsinstrumente
 - Anwendung der Führungsinstrumente in der Praxis
 - Selbst- und Zeitmanagement
 - Effektive Arbeitsplanung
 - Lösungen für die eigenen Zeitfresser finden
 - Balance der verschiedenen Lebensbereiche anstreben
 - Achtsamer Umgang mit sich und den Mitarbeitern
- Modul 2 (MGT / 4 Tage):
 - Mitarbeitergespräche und Teambesprechungen erfolgreich gestalten
 - Das Mitarbeitergespräch
 - Verschiedene Gesprächsarten und Anlässe differenzieren
 - Ziel- und wertorientierte Gesprächsführung
 - Werkzeuge und Methoden für eine partnerschaftliche Kommunikation
 - Teamrunden und Meetings effizient gestalten
 - Von der Vorbereitung bis zur Ergebnissicherung
 - Meeting-Tools für mehr Fokussierung und Beteiligung
 - Führung auf Distanz: Digitale Medien in der Mitarbeiterkommunikation
 - Teamentwicklung und Steuerung
 - Von der Gruppe zum Team
 - Phasen der Teamentwicklung
 - Teamentwicklung aktiv gestalten
 - Die Bedeutung funktionaler Teamrollen
 - Stärkenorientierter Mitarbeiterinsatz

Management

Dauer

Maximal 5 Tage / Modul oder je nach Absprache
Jedes Modul ist auch einzeln buchbar

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer, maximal 12 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und/oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

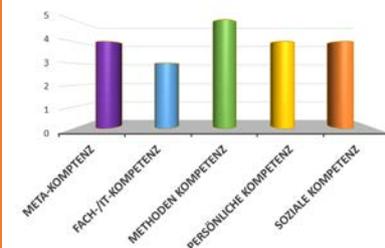
Buchungscode

MC-2.3

Preis

Modul 1: 910,00 Euro
Modul 2: 910,00 Euro
Modul 3: 910,00 Euro
Modul 4: 910,00 Euro
Gesamtpaket: 3.900,00 Euro

Kompetenzausprägung



Fortsetzung nächste Seite

MGB: Leadership

Fortsetzung der vorherigen Seite

- Modul 3 (HFM / 3 Tage):
Herausfordernde Führungssituationen meistern
 - Konfliktmanagement
 - Konfliktarten und eigenes Konfliktverhalten
 - Strategien für den Umgang mit Konflikten
 - Kommunikation in Konfliktsituationen
 - Eskalationsstufen eines Konflikts
 - Innere Haltung bei Konflikten
 - Lösung von Teamkonflikten
 - Herausfordernde Führungssituationen meistern, z.B.
 - Übernahme und Führung bestehender Teams
 - Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeiten
 - Führung von kleinen und großen Teams
 - Führung von Spezialisten etc.
- Reflexion und Umsetzung von herausfordernden Fällen aus der eigenen Führungspraxis mit unterschiedlichen Methoden, wie z.B.
 - Supervision, Coaching
 - Intervision (kollegiale Fallberatung)
 - Praxisvernissage
 - Reflecting Team
 - Gesundheit und Resilienz
 - Ressourcen bewusst erhalten und stärken
 - Übungen zu mehr Gelassenheit und Gesundheit im Alltag

Management

Dauer

Maximal 5 Tage / Modul oder je nach Absprache
Jedes Modul ist auch einzeln buchbar

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer, maximal 12 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und/oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

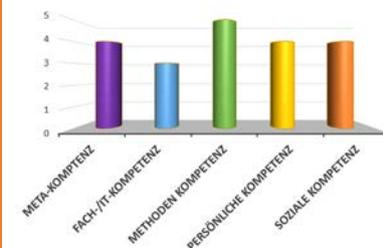
Buchungscode

MC-2.3

Preis

Modul 1: 910,00 Euro
Modul 2: 910,00 Euro
Modul 3: 910,00 Euro
Modul 4: 910,00 Euro
Gesamtpaket: 3.900,00 Euro

Kompetenzausprägung



Fortsetzung nächste Seite

MGB: Leadership

Fortsetzung der vorherigen Seite

- Modul 4 (AGV / 3 Tage):
 - Agil und Führungsstark in Veränderungsprozessen
- Die Führungspersönlichkeit im Kontext der Veränderung
 - Aktuelle Trends und Veränderungsprozesse im genossenschaftlichen Verbund
 - Auswirkungen auf mich und meine Kollegen
 - Emotionen und Bedürfnisse
 - Reflexion zum 360-Grad-Feedback
- Führungsaufgaben zur Förderung der Veränderungsprozesse: Akzeptanz schaffen, Ziele formulieren, das Team mitnehmen
 - Leadership anstatt Management
 - Innere Haltung stärken
 - Beteiligung ermöglichen
 - Emotionen einbinden
 - Hierarchie & Netzwerk verbinden
 - Die sieben Stufen der Veränderung
- Agil führen in Veränderungsprozessen: Methoden und Modelle
 - Neue Erwartungen an Führung
 - Sinnstiftung ermöglichen
 - Werteorientierung leben
 - Kunden- & Mitarbeiterzentrierung: neue Erwartungen an Führung
 - Sinnstiftung ermöglichen
 - Werteorientierung leben
 - Kunden- & Mitarbeiterzentrierung fördern
 - Struktur & Klarheit bieten
 - Psychologische Sicherheit für Betroffene und eigene Mitarbeiter gestalten
 - Beidhändig führen: Innovation trifft auf Tradition

Die Inhalte des Seminars können bei einer Inhousemaßnahme um individuelle Anforderungen der Bank ergänzt werden.

Management

Dauer

Maximal 5 Tage / Modul oder je nach Absprache
Jedes Modul ist auch einzeln buchbar

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer, maximal 12 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und/oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

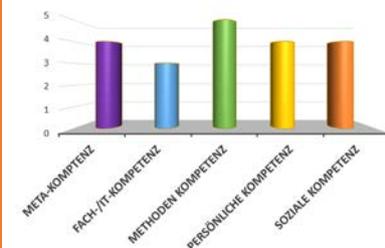
Buchungscode

MC-2.3

Preis

Modul 1: 910,00 Euro
Modul 2: 910,00 Euro
Modul 3: 910,00 Euro
Modul 4: 910,00 Euro
Gesamtpaket: 3.900,00 Euro

Kompetenzausprägung



Sparda-Vorbereitungsworkshops & Sparda-Kompetenznachweise

Vorbereitungsworkshop / Gesprächstraining "Sparda-Berater"

Gezielte Vorbereitung auf den Kompetenznachweis "Sparda-Berater" durch fachlichen Trainer-Input und einzelne Beratungssequenzen mit Fallbeispielen.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die zum Kompetenznachweis "Sparda-Berater" angemeldet sind oder ihre Fachkenntnisse in Übungssequenzen praxisgerecht trainieren möchten.

Nutzen

Das Seminar vermittelt u. a. die methodischen Anforderungen an eine standardisierte Anlageberatung mit einem Privatkunden.

Der Teilnehmer

- wird auf den Kompetenznachweis intensiv und zielgerichtet vorbereitet.
- reflektiert seine eigene Beratung.
- erhält ein Feedback zur erbrachten Leistung von der Gruppe.

Die Bank

- erhält durch diese Maßnahme im Sinne des bevorstehenden Kompetenznachweises optimal vorbereitete Mitarbeiter im Bereich des standardisierten Privatkundengeschäft.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Vertiefung der unterschiedlichen verkaufs-, vertriebs- und verhaltenspsychologischen Elemente
- Vermittlung fachlich relevanter Themenschwerpunkte
- Handlungsorientiertes Beratertraining anhand von Beratungssequenzen (bspw. durch Auftreten als Markenbotschafter oder Vertriebstraining)

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Hinweis

Informationen zum Kompetenznachweis finden Sie auf einer der folgenden Seiten.

Vorbereitungswshops Kompetenznachweise

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 4 Teilnehmer, maximal 12 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und/oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

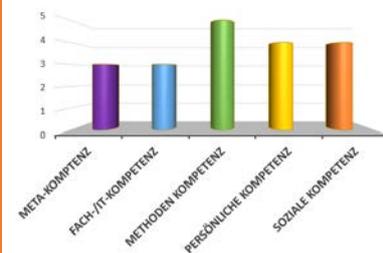
VW-1

Preis

Offenes Seminar:
990,00 €/Teilnehmer

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Vorbereitungsworkshop / Gesprächstraining „Sparda-Berater Baufinanzierung“

Gezielte Vorbereitung auf den Kompetenznachweis „Sparda-Berater Baufinanzierung“ durch fachlichen Trainer-Input sowie einzelne Beratungssequenzen mit Fallbeispielen.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die u. a. zum Kompetenznachweis „Sparda-Berater Baufinanzierung“ angemeldet sind oder ihre fachlichen Kenntnisse vertriebs- und kundenorientiert einsetzen möchten.

Nutzen

Das Seminar vermittelt u. a. die methodischen Anforderungen an eine standardisierte Baufinanzierungsberatung. Es bietet einen Überblick über die aktuelle wohnwirtschaftliche Situation sowie zu möglichen Finanzierungsprodukten der Sparda-Gruppe.

Der Teilnehmer

- wird auf den Kompetenznachweis intensiv und zielgerichtet vorbereitet.
- reflektiert seine eigene Beratung.
- erhält ein Feedback zur erbrachten Leistung von der Gruppe.

Die Bank

- erhält durch diese Maßnahme im Sinne des bevorstehenden Kompetenznachweises optimal vorbereitete Mitarbeiter im Bereich der standardisierten Baufinanzierung.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Vertiefung der unterschiedlichen verkaufs-, vertriebs- und verhaltenspsychologischen Elemente
- Vermittlung von fachlich relevanten Themenschwerpunkten
- handlungsorientiertes Beratertraining anhand von Beratungssequenzen

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Hinweis

Informationen zum Kompetenznachweis finden Sie auf einer der folgenden Seiten.

Vorbereitungswshops Kompetenznachweise

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 2 Teilnehmer, maximal 12 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und/oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

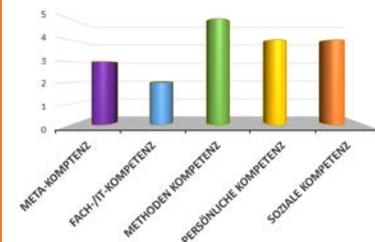
VW-2

Preis

Offenes Seminar:
990,00 € / Teilnehmer

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Kompetenznachweis "Sparda-Berater"

Der erfolgreiche Abschluss des Kompetenznachweises "Sparda-Berater" ergänzt die geforderte Sachkunde in der Beratung von Finanzprodukten.

Zielgruppe

Mitarbeiter im Servicebereich und Mitarbeiter, die Beratungs- und Verkaufsgespräche im standardisierten Privatkundengeschäft (Retailgeschäft) führen.

Nutzen

Der erfolgreiche Kompetenznachweis bietet wichtige Ansätze zur Potenzialanalyse und Entwicklung des motivierten Mitarbeiters.

Der Teilnehmer

- weist seine Kompetenzausprägungen (Handlungskompetenz) in einem Multiple-Choice-Test und in zwei Beratungsgesprächen (Analyse- sowie einem Angebots- und Abschlussgespräch) nach.
- bekommt eine Rückmeldung über die erbrachten Leistungen in den Bereichen Fach-, Methoden-, Sozial- und Persönlichkeitskompetenz.
- erhält ein Zertifikat.

Die Bank

- erhält durch diese Maßnahme eine qualifizierte Aussage zu den Kompetenzfeldern des Mitarbeiters.
- kann im Folgenden eine weiterführende und zielgerichtete Personalentwicklung betreiben.

Methode

- Multiple-Choice-Test mit 50 Fragen (ca. 90 Minuten)
- Beratungsgespräch „Analyse“ (ca. 20 Minuten)
- Beratungsgespräch „Angebot und Abschluss“ (ca. 20 Minuten)

Vorkenntnisse

Der Teilnehmer sollte die Fachgrundlagen aus den Themenfeldern Girokonto, Zahlungsverkehr, Kreditgeschäft, Wertpapier- und Einlagengeschäft sowie Steuer-, Familien- und Erbrecht beherrschen.

Hinweis

Die Prüfungskommission kann auf Wunsch der beauftragten Sparda-Bank neben dem obligatorischen Mitarbeiter der Sparda Akademie auch aus einem eigenen Mitarbeiter (Führungskraft) bestehen.

Inhalte sowie Methodik des Kompetenznachweises (Prüfung) können um bankspezifische Ausrichtungen und Arbeitsplatzanforderungen erweitert und angepasst werden.

Vorbereitungswshops Kompetenznachweise

Dauer

1 Tag

Teilnehmeranzahl

Maximal 4 Teilnehmer / Tag

Trainer / Referent

Trainer und/oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

KN-1

Preis

650,00 € / Teilnehmer

Kompetenznachweis "Sparda-Berater Baufinanzierung"

Der erfolgreiche Abschluss des Kompetenznachweises "Sparda-Berater Baufinanzierung" dokumentiert nicht nur das aktuelle Wissen, sondern auch die methodisch-vertrieblichen Kompetenzen.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die Beratungs- und Verkaufsgespräche in der standardisierten Wohnbaufinanzierung führen (sollen).

Nutzen

Durch die Teilnahme am Kompetenznachweis erhalten Bank und Teilnehmer eine fundierte Reflektion bzgl. der vorhandenen Fachkenntnisse sowie der vertrieblich-methodischen Kompetenz in der Baufinanzierungsberatung.

Der Teilnehmer

- weist seine Kompetenzausprägungen (Handlungskompetenz) in einer Klausur sowie in zwei Beratungsgesprächen (Analyse-, Angebots- und Abschlussgespräch) nach.
- bekommt eine Rückmeldung über die erbrachten Leistungen in den Bereichen Fach-, Methoden- sowie Sozial- und Persönlichkeitskompetenz.
- erhält ein Zertifikat.

Die Bank

- erhält durch diese Maßnahme eine qualifizierte Aussage zu den Kompetenzfeldern und kann im Folgenden weiterführende und zielgerichtete Personalentwicklung betreiben.

Methode

- Offene Fallstudie und Detailfragen (ca. 150 Minuten)
- Baufinanzierungsgespräch „Analyse“ (ca. 30 Minuten)
- Baufinanzierungsgespräch „Angebot und Abschluss“ (ca. 30 Minuten)

Vorkenntnisse

Prüfungsrelevante Inhalte der Seminare „Grundlagen der Sparda-Baufinanzierung“ und „Die qualifizierte Sparda-Baufinanzierung“ sind Voraussetzung.

Hinweis

Zusätzlich zur zweiköpfigen Prüfungskommission kann auf Wunsch der beauftragenden Sparda-Bank ein eigener Mitarbeiter (Führungskraft) als Gastprüfer der Prüfung beisitzen.

Inhalte sowie Methodik des Kompetenznachweises (Prüfung) können um bankspezifische Ausrichtungen und Arbeitsplatzanforderungen erweitert und angepasst werden.

Vorbereitungsworkshops Kompetenznachweise

Dauer

1 Tag

Teilnehmeranzahl

Maximal 4 Teilnehmer / Tag

Trainer / Referent

Trainer und/oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

KN-2

Preis

650,00 € / Teilnehmer

Kompetenznachweis “MGB: Leadership”

Der erfolgreiche Abschluss des Kompetenznachweises “MGB: Leadership” dokumentiert nicht nur das aktuelle Wissen, sondern auch die methodisch-vertrieblichen Kompetenzen.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die den Kompetenznachweis “MGB: Leadership” nach GenoPE ablegen möchten oder bei denen der Abschluss als Zulassungsvoraussetzung zum bevorstehenden genossenschaftlichen Bankführungsseminar (GBF) der Akademie Deutscher Genossenschaften (ADG) noch fehlt.

Nutzen

Durch die Teilnahme am Kompetenznachweis erhalten Bank und Teilnehmer eine fundierte Reflektion bzgl. der vorhandenen Fachkenntnisse sowie der sozial-persönlichen Kompetenz in der Führung von Mitarbeitern.

Der Teilnehmer

- weist seine Kompetenzausprägungen (Handlungskompetenz) in einer Fallstudien-Präsentation, einem Mitarbeiter-gespräch und einem Prüfungslehrgespräch nach.
- bekommt eine Rückmeldung über die erbrachten Leistungen in den Bereichen Fach-, Methoden- sowie Sozial- und Persönlichkeitskompetenz.
- erhält ein Zertifikat.

Die Bank

- erhält durch diese Maßnahme eine qualifizierte Aussage zu den Kompetenzfeldern und kann im Folgenden weiterführende und zielgerichtete Personalentwicklung betreiben.
- hat die Möglichkeit, ihre Inhouse durchgeführten Führungsseminare durch die Teilnahme am Kompetenznachweis zertifizieren zu lassen.

Methode

- Mitarbeitergespräch erfolgreich führen
- Postkorbübung
- Präsentation einer Fallstudie
- Aufgabenbezogenes Prüfungs- und Lehrgespräch

Vorkenntnisse

Der Kompetenznachweis basiert auf der Grundlage der in den Modulen des MGB: Leadership vermittelten Inhalte in Verbindung mit den praktischen Erfahrungen der Teilnehmer sowie Moderationstechniken.

Vorbereitungswshops Kompetenznachweise

Dauer

1 Tag

Teilnehmeranzahl

Maximal 4 Teilnehmer / Tag

Trainer / Referent

Trainer und/oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

KN-3

Preis

769,00 € / Teilnehmer

Sparda-Foren, Best-Practice-Tagungen & Workshops

Sparda-Forum für Beauftragte

Die Beauftragten der Sparda-Banken zu den Themenfeldern MaComp, Datenschutz, Geldwäsche und IT haben im "Sparda-Forum für die Beauftragten" die Möglichkeiten, sich über die aktuellen und geänderten gesetzlichen Rahmenbedingungen sowie Anforderungen zu den o. a. Themenfeldern zu informieren und ihre ganz persönlichen Erkenntnisse und Erfahrungen sowie ihre möglichen Fragen aus den jeweiligen Banken in einem Erfahrungsaustausch einzubringen.

Zielgruppe

Fachliche Ansprechpartner aus dem Beauftragtenwesen der einzelnen Sparda-Banken.

Inhalte

Die Themen werden aktuell, situativ und auf Wunsch der teilnehmenden Banken im Vorfeld eines Forums selektiert und den Teilnehmern rechtzeitig bekanntgegeben.

Foren, Best-Practise Tagungen & Workshops

Dauer

Maximal 3 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer

Veranstalter

Die Bereiche Recht sowie Personal- und Bildungsmanagement des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Moderation

Die Durchführung und Moderation des Forums erfolgt durch Mitarbeiter aus dem Bereich Personal- und Bildungsmanagement des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Trainer / Referent

Trainer und Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

SF-2

Anmeldung nach Ausschreibung über den Bereich Personal- und Bildungsmanagement

Preis

Der jeweilige Preis kann dem separaten Mitteilungsschreiben des Verbandes der Sparda-Banken e.V. vor Durchführung des Forums entnommen werden

Sparda-Forum für Assistenten/innen

Die Mitarbeiter in Sekretariaten und im Assistenzbereich von Sparda-Banken nehmen eine wichtige Schlüsselposition für den erfolgreichen Arbeitsalltag innerhalb der Sparda-Banken ein.

Bei der zunehmenden Komplexität und Informationsdichte wird es immer wichtiger, sich mit Kollegen auszutauschen. Hier bietet das angebotene "Sparda-Forum für Assistenten/innen" den Teilnehmern die Möglichkeiten, aktuelle Fachgrundlagen zu unterschiedlichen Bankthemen zu erhalten und gleichzeitig sich untereinander nach dem Best-Practice Ansatz abzustimmen.

Zielgruppe

Mitarbeiter im Sekretariat sowie Assistenzbereich von Sparda-Banken.

Inhalte

Die Themen werden aktuell, situativ und auf Wunsch der teilnehmenden Banken im Vorfeld eines Forums selektiert und den Teilnehmern rechtzeitig bekanntgegeben.

Foren, Best-Practise Tagungen & Workshops

Dauer

Maximal 2 Tage oder
je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer

Veranstalter

Bereich Personal- und
Bildungsmanagement des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

Moderation

Die Durchführung und
Moderation des Forums erfolgt
durch Mitarbeiter aus dem
Bereich Personal- und
Bildungsmanagement des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

Buchungscode

SF-3
Anmeldung nach
Ausschreibung über den
Bereich Personal- und
Bildungsmanagement

Preis

Der jeweilige Preis kann dem
separaten Mitteilungsschreiben
des Verbandes der Sparda-
Banken e.V. vor Durchführung
des Forums entnommen
werden

Sparda: Aktuelle Foren, Best-Practice-Tagungen und Workshops

Aktuelle Foren und Best-Practice Tagungen dienen der Gruppe der Sparda-Banken generell dazu, sich bei Bedarf gemeinsam situativ untereinander auszutauschen.

Die erforderliche Abstimmung hierzu erfolgt mit den Bereichen Markt, Regulatorik und dem Prüfungsdienst des Verbandes der Sparda-Banken e.V. sowie evtl. mit eingeladenen externen Vertretern.

Schwerpunkte sind aktuelle Themen, geänderte gesetzliche Vorschriften oder geplante Aktionen in- und außerhalb der Gruppe der Sparda-Banken.

Zielgruppe

Entsprechende (Fach-) Ansprechpartner und (Vertriebs-) Verantwortliche der jeweiligen Sparda-Banken.

Inhalte

Die Themen werden aktuell, situativ und auf Wunsch der teilnehmenden Banken im Vorfeld eines Forums selektiert und den Teilnehmern rechtzeitig bekanntgegeben.

Foren, Best-Practice Tagungen & Workshops

Dauer

Je nach Bedarf

Teilnehmeranzahl

Je nach Planung / Anmeldung und Abstimmung mit den Bereichen Markt, Regulatorik oder dem Prüfungsdienst des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Veranstalter

Bereich Personal- und Bildungsmanagement des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Moderation

Die Durchführung und Moderation des Forums erfolgt durch Mitarbeiter aus dem Bereich Personal- und Bildungsmanagement des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

SF-4

Anmeldung nach Ausschreibung über den den Verband der Sparda-Banken e.V.

Preis

Der jeweilige Preis kann dem separaten Mitteilungsschreiben des Verbandes der Sparda-Banken e.V. vor Durchführung des Forums entnommen werden

Seminare für Aufsichtsräte

Sparda-Aufsichtsrat: Basisseminar (Aufgaben und Tätigkeiten des Aufsichtsrats)

Für neu gewählten Aufsichtsräte ist eine stetige Fortbildung zum Nachweis der Sachkunde verpflichtend. Das Basisseminar bietet einen praxisnahen und leichten Einstieg in die Aufgaben und Verantwortlichkeiten des Aufsichtsratsmitglieds.

Zielgruppe

Für neue Mitglieder des Aufsichtsrats einer Sparda-Bank ist die Teilnahme innerhalb des ersten halben Jahres nach Wahl obligatorisch.

Nutzen

Im Basisseminar lernen die Aufsichtsratsmitglieder einer Sparda-Bank eG die grundlegenden zentralen Rechte und Pflichten kennen. Dazu kommt die Vermittlung der wesentlichen Kenntnisse zu typischen aufsichtsrechtlichen Themen. Die erfahrenen und mit den Verhältnissen bei den Sparda-Banken besonders vertrauten Referenten vermitteln nicht nur einschlägiges Wissen, sondern reflektieren auch die Möglichkeiten und Grenzen des Aufsichtsrats.

Der Teilnehmer

- erlangt die aufsichtsr. geforderte Sachkunde gem. KWG
- lernt die Sparda-Kultur kennen.
- erhält fundierte Antworten auf Fragen und Gelegenheit für den Erfahrungsaustausch mit Kollegen.

Die Bank

- gewinnt ein handlungskompetentes Mitglied im Aufsichtsrat.
- erhält mit der Teilnahmebescheinigung den „Nachweis über die Teilnahme an einer Qualifizierungsmaßnahme zum Aufbau und Ausbau der Sachkunde gemäß § 25d Abs. 1 KWG“.
- stellt sicher, dass der Aufsichtsrat mit der Sparda-Kultur und den Sparda-Besonderheiten vertraut ist.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- die Tätigkeit als Aufsichtsrat
- Geschäftsmodell und Strategie
- Gremien- und Arbeitsstruktur in der Gruppe
- Grundlagen der Rechnungslegung
- Organisation und Rahmenbedingungen des Kreditgeschäfts
- Basis Eigenanlagen
- Grundlagen Gesamtbanksteuerung
- Grundzüge der Steuerermittlung vom Einkommen und Ertrag
- Grundlagen der Prüfung nach § 53 GenG
- ausgewählte Spezialthemen der Prüfung § 53 GenG

Die Inhalte des Seminars können an die aktuellen Anforderung angepasst werden.

Aufsichtsräte

Dauer

Maximal 3 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

In Abstimmung mit dem Bereich Personal- und Bildungsmanagement des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Trainer / Referent

Referenten und Partner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

AR-1

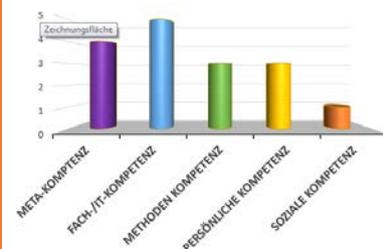
Preis

Der jeweilige Seminarpreis wird über die entsprechenden Mitteilungen im Vorfeld bekannt gegeben

Inhouseseminar:

Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Sparda-Aufsichtsrat: Seminar I

Das Aufsichtsratsseminar I bietet die Möglichkeit zur Vertiefung der Sachkunde, entweder weil der Teilnehmer Mitglied in einem Ausschuss ist, oder weil er die Kenntnisse im Bereich Kundenkreditgeschäft und Eigenanlagen auf- bzw. ausbauen möchte.

Zielgruppe

Die Teilnahme für neue Mitglieder des Aufsichtsrats einer Sparda-Bank ist in den folgenden drei Jahren obligatorisch und für langjährige Mitglieder des Aufsichtsrats fakultativ.

Nutzen

Mit dem Besuch legt der Aufsichtsrat einen wesentlichen Grundstein zum Erwerb der Sachkunde gemäß § 25 Abs. 1 KWG. Zudem wird im Aufsichtsratsseminar I in einem Drei-Jahres-Zyklus ein anderer Schwerpunkt behandelt, sodass auch fakultativ teilnehmende Aufsichtsratsmitglieder sich auf neue Themen freuen können.

Der Teilnehmer

- diskutiert ausführlich die rechtlichen Rahmenbedingungen der Mitwirkung des Aufsichtsrats an Kreditvergaben einer Sparda-Bank.
- erhält zahlreiche Praxistipps für die Organisation und Dokumentation der im Aufsichtsrat getroffenen Kreditentscheidungen.
- erhält konkrete Beispiele, auf welche Punkte man im Rahmen der einzelnen Kreditentscheidung anhand von Kreditakten und Kreditprotokollen achten sollte.
- lernt verschiedene Facetten der Eigenanlagen kennen, die für eine Einschätzung unerlässlich sind.
- erhält fundierte Antworten auf Fragen und Gelegenheit für den Erfahrungsaustausch mit Kollegen.

Die Bank

- hat ein handlungskompetentes Aufsichtsratsmitglied.
- gewinnt ein Aufsichtsratsmitglied, welches ausreichende Fach- und Sachkompetenz für die Kreditvergabe hat.
- erhält ein Aufsichtsratsmitglied, welches die Entscheidungen der Geschäftsführung nachvollziehen kann.
- erhält ein Aufsichtsratsmitglied, welches schnell und professionell mit den Vorständen kommuniziert.
- bekommt mit der Teilnahmebescheinigung den „Nachweis über die Teilnahme an einer Qualifizierungsmaßnahme zum Aufbau und Ausbau der Sachkunde gemäß § 25d Abs. 1 KWG“.
- stellt sicher, dass der Aufsichtsrat mit der Sparda-Kultur und den Sparda-Besonderheiten vertraut ist.

Aufsichtsräte

Dauer

Maximal 2 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

In Abstimmung mit dem Bereich Personal- und Bildungsmanagement des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Trainer / Referent

Referenten und Partner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

AR-2

Preis

Der jeweilige Seminarpreis wird über die entsprechenden Mitteilungen im Vorfeld bekannt gegeben

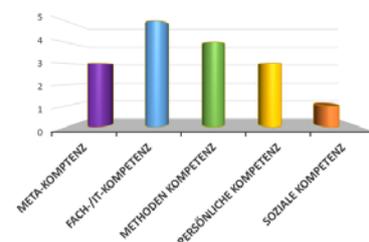
Inhouseseminar:

Preis auf Anfrage

AR-Online

Die geplanten Erweiterungsmodule in digitaler Form sowie den jeweiligen Preis werden wir Ihnen in einem separaten Schreiben des Verbandes der Sparda-Banken e.V. mitteilen

Kompetenzausprägung



Fortsetzung nächste Seite

Sparda-Aufsichtsrat: Seminar I

Fortsetzung der vorherigen Seite

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Spezialthemen der Rechnungslegung
- Kreditgeschäft und Kreditprüfung
- Eigenanlagen und Prüfung
- Die Tätigkeit als Aufsichtsrat: Recht I
- Aktuelle Steuerfragen

Die Inhalte des Seminars können an die aktuellen Anforderung angepasst werden.

Aufsichtsräte

Dauer

Maximal 2 Tage oder
je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

In Abstimmung mit dem
Bereich Personal- und
Bildungsmanagement des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

Trainer / Referent

Referenten und Partner des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

Buchungscode

AR-2

Preis

Der jeweilige Seminarpreis
wird über die entsprechenden
Mitteilungen im Vorfeld
bekannt gegeben

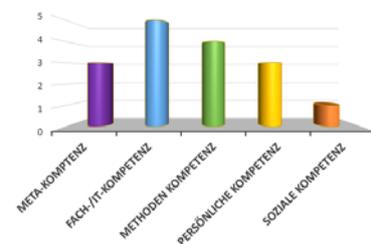
Inhouseseminar:

Preis auf Anfrage

AR-Online

Die geplanten
Erweiterungsmodule in
digitaler Form sowie den
jeweiligen Preis werden wir
Ihnen in einem separaten
Schreiben des Verbandes der
Sparda-Banken e.V. mitteilen

Kompetenzausprägung



Sparda-Aufsichtsrat: Seminar II

Das Aufsichtsratsseminar II bietet die Möglichkeit zur Vertiefung der Sachkunde, entweder weil der Teilnehmer Mitglied in einem Ausschuss ist oder weil er Kenntnisse im Bereich der Banksteuerung und Risikomanagement auf- bzw. ausbauen möchte.

Zielgruppe

Die Teilnahme für neue Mitglieder des Aufsichtsrats einer Sparda-Bank ist in den folgenden drei Jahren obligatorisch und für langjährige Mitglieder des Aufsichtsrats fakultativ.

Nutzen

Alle amtierenden Aufsichtsräte bilden sich regelmäßig im Rahmen geeigneter Qualifizierungsmaßnahmen weiter, um die Sachkunde aufrechtzuerhalten. Darüber hinaus gibt es für den Aufsichtsrat, z. B. durch die Übernahme von Aufgaben in einem Ausschuss des Aufsichtsrats, immer wieder Themen, in denen sie ihre Kenntnisse vertiefen oder auf den aktuellen Stand bringen möchten.

Auch im Aufsichtsratsseminar II wird in einem Drei-Jahres-Zyklus ein anderer Schwerpunkt behandelt, sodass auch fakultativ teilnehmende Aufsichtsratsmitglieder sich auf neue Themen freuen können.

Der Teilnehmer

- betrachtet wichtige Elemente der Gesamtbanksteuerung.
- bekommt einen Einblick in wichtige Bereiche der Bank, die für die Entscheidungsfindung relevant sind.
- erhält fundierte Antworten auf Fragen und Gelegenheit für den Erfahrungsaustausch mit Kollegen.

Die Bank

- hat ein handlungskompetentes Aufsichtsratsmitglied.
- gewinnt ein Aufsichtsratsmitglied, welches die Entscheidungen der Geschäftsführung nachvollziehen kann.
- erhält ein Aufsichtsratsmitglied, welches schnell und professionell mit den Vorständen kommuniziert.
- bekommt mit der Teilnahmebescheinigung den „Nachweis über die Teilnahme an einer Qualifizierungsmaßnahme zum Aufbau und Ausbau der Sachkunde gemäß § 25d Abs. 1 KWG“.
- stellt sicher, dass der Aufsichtsrat mit der Sparda-Kultur und den Sparda-Besonderheiten vertraut ist.

Aufsichtsräte

Dauer

Maximal 2 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

In Abstimmung mit dem Bereich Personal- und Bildungsmanagement des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Trainer / Referent

Referenten und Partner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

AR-3

Preis

Der jeweilige Seminarpreis wird über die entsprechenden Mitteilungen im Vorfeld bekannt gegeben

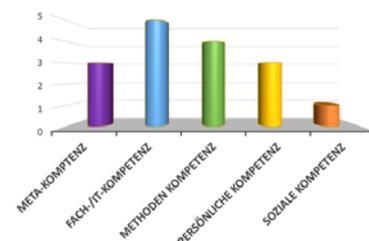
Inhouseseminar:

Preis auf Anfrage

AR-Online

Die geplanten Erweiterungsmodule in digitaler Form sowie den jeweiligen Preis werden wir Ihnen in einem separaten Schreiben des Verbandes der Sparda-Banken e.V. mitteilen

Kompetenzausprägung



Sparda-Aufsichtsrat Seminar II

Fortsetzung der vorherigen Seite

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Gesamtbanksteuerung – Ausgestaltung und Prüfung
- Herausforderung und Strategie der Sparda-Gruppe
- Die Tätigkeit als Aufsichtsrat: Recht II
- Ausschusstätigkeit
- Einblicke und Schwerpunkte der IT-Prüfung
- Sparda-Kennzahlen
- Aktuelle steuerliche Aspekte
- Aktuelles aus der Sparda-Gruppe

Die Inhalte des Seminars können an die aktuellen Anforderung angepasst werden.

Aufsichtsräte

Dauer

Maximal 2 Tage oder
je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

In Abstimmung mit dem
Bereich Personal- und
Bildungsmanagement des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

Trainer / Referent

Referenten und Partner des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

Buchungscode

AR-3

Preis

Der jeweilige Seminarpreis
wird über die entsprechenden
Mitteilungen im Vorfeld
bekannt gegeben

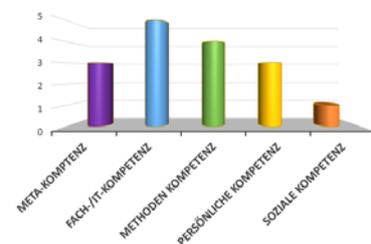
Inhouseseminar:

Preis auf Anfrage

AR-Online

Die geplanten
Erweiterungsmodule in
digitaler Form sowie den
jeweiligen Preis werden wir
Ihnen in einem separaten
Schreiben des Verbandes der
Sparda-Banken e.V. mitteilen

Kompetenzausprägung



Sparda-Aufsichtsrat: Fachdialog

Gute und verantwortungsvolle Aufsichtsratsmitglieder informieren sich regelmäßig zu aktuellen Themen. Unser Fachdialog ist die ideale Plattform, sich notwendige Kenntnisse kompakt, aktuell und passgenau anzueignen.

Zielgruppe

Mitglieder des Aufsichtsrats der Sparda-Banken

Nutzen

Wir unterstützen den Aufsichtsrat beim Erwerb der Sachkunde, die das KWG mit dem § 25d Abs. 4 KWG fordert, aber auch dabei, als amtierender Aufsichtsrat auf dem aktuellen Stand zu bleiben.

Der Teilnehmer

- erhält Informationen zu neuen Rechtsvorschriften.
- lernt die Entwicklungen im Bereich der Finanzprodukte kennen.
- macht sich mit Wettbewerbsentwicklungen vertraut.
- kann Entscheidungen auf Basis eines aktuellen Informationsstandes treffen.
- erhält fundierte Antworten auf Fragen.
- diskutiert Trends und Entwicklungen mit seinen Aufsichtsratskollegen.

Die Bank

- erhält einen kompetenten und gut informierten Aufsichtsrat.
- kann leichter und schneller mit dem Aufsichtsratsmitglied kommunizieren.
- stellt sicher, dass die Entscheidungen aufgrund aktueller Informationen getroffen werden.

Inhalte

Die Inhalte beziehen sich auf aktuell ausgewählte Themen.

Aufsichtsräte

Dauer

1 Tag oder
je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

In Abstimmung mit dem Bereich Personal- und Bildungsmanagement des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Trainer / Referent

Referenten und Partner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

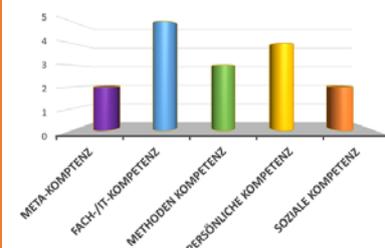
AR-4

Preis

Offenes Seminar: Der jeweilige Seminarpreis wird über die entsprechenden Mitteilungen im Vorfeld bekannt gegeben

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Sparda-Aufsichtsrat: Individualschulung

Für diejenigen, die sich intensiv mit einem bestimmten Thema und aktuellen Entwicklungen im Aufsichtsrecht beschäftigen wollen, bieten wir eine eintägige Intensivschulung an.

Zielgruppe

Mitglieder des Aufsichtsrats der Sparda-Banken.

Nutzen

Wir unterstützen den Aufsichtsrat dabei, sein Wissen zu vertiefen und aufzufrischen. Die Inhalte werden in kleinen Gruppen erarbeitet. Alle Beispiele haben einen engen Praxisbezug und der Aufsichtsrat wird bei seiner täglichen Arbeit unterstützt.

Der Teilnehmer

- erhält Informationen und Beispiele für seine tägliche Arbeit.
- vertieft sein Wissen.
- erarbeitet Themen in kleinen Gruppen.
- macht sich mit Wettbewerbsentwicklungen vertraut.
- kann Entscheidungen auf Basis eines aktuellen Informationsstandes treffen.
- erhält fundierte Antworten auf Fragen.
- diskutiert Trends und Entwicklungen mit seinen Aufsichtsratskollegen.

Die Bank

- erhält einen kompetenten und gut informierten Aufsichtsrat.
- kann leichter und schneller mit dem Aufsichtsratsmitglied kommunizieren.
- stellt sicher, dass die Entscheidungen aufgrund aktueller Informationen getroffen werden.

Inhalte

Die Inhalte beziehen sich auf aktuell ausgewählte Themen.

Aufsichtsräte

Dauer

1 Tag oder
je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

In Abstimmung mit dem Bereich Personal- und Bildungsmanagement des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Trainer / Referent

Referenten und Partner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

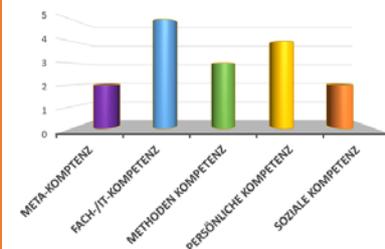
AR-5

Preis

Offenes Seminar: Der jeweilige Seminarpreis wird über die entsprechenden Mitteilungen im Vorfeld bekannt gegeben

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Sparda-Value: Exklusiv für die Vorstände der Sparda-Gruppe

Exklusive Seminare für die Vorstände der Sparda-Gruppe

Der Vorstand der Sparda-Bank und die Geschäftsführer in der Sparda-Gruppe sind besonders gefordert, in schwierigen Zeiten und anspruchsvollem Umfeld den Erfolg zu sichern. Sie geben Impulse und treffen Entscheidungen, die das Wohlergehen der Sparda-Bank bestimmen und bestimmen werden. Mit unseren Themen möchten wir sie dabei unterstützen.

Zielgruppe

Vorstände der Sparda-Banken und Geschäftsführer in der Sparda-Gruppe.

Nutzen

Diese Seminare richten sich exklusiv an alle Vorstände der Sparda-Banken und Geschäftsführer in der Sparda-Gruppe. Die Themen werden speziell auf ihre Anforderungen ausgerichtet und die Referenten dazu besonders gebrieft.

Inhalte

Die Themen werden aktuell und situativ ausgewählt und den Teilnehmern rechtzeitig im Vorfeld bekanntgegeben.

Sparda-Value

Dauer

Je nach Bedarf

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer,
maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Partner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

VS-1

Preis

Der jeweilige Preis kann dem separaten Rundschreiben des Verbandes der Sparda-Banken e.V. vor Durchführung des Seminars entnommen werden

Inhouseseminar:

Preis auf Anfrage

Sparda-Next-Learning

Design Thinking

Die Methode „Design Thinking“ unterstützt Kreativprozesse zur Ideenfindung bzw. strukturierten Problemlösung und legt dabei den Fokus auf eine starke Kunden-/Nutzerorientierung.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit den klassischen (Projekt-)Arbeitsmethoden im agilen und komplexen Arbeitsumfeld an ihre Grenzen stoßen und aktuelle Methoden und Werkzeuge kennenlernen möchten, um in der digitalen Welt erfolgreich agieren zu können.

Nutzen

Das Seminar Design Thinking fördert und fordert kollaborative Kreativität, um Probleme ganzheitlich und nutzerzentriert zu lösen. Dabei geht es auch um unkonventionelle Wege.

Der Teilnehmer

- lernt die Basics im Design Thinking kennen und kann diese in unterschiedlichen Themenfeldern ausprobieren.

Die Bank

- erhält einen Mitarbeiter, der über die klassischen Arbeitsmethoden in Projektteams hinaus befähigt wird und neue, kreative Instrumente kennenlernt.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- innovative Lösungsansätze mit Design Thinking
- Potenzialeinschätzung mit dem Business Model Canvas
- mit Lean Startup und Scrum schnell zu validierbaren Ergebnissen
- Anforderungen an agile Teams und Leadership

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Next-Learning

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer, maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und/oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

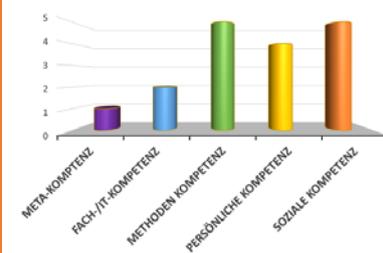
Buchungscode

NL-1.0

Preis

Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Agile Methoden: Basisseminar

Unternehmen und Organisationen werden durch sich stetig ändernde Märkte und Kundenanforderungen kontinuierlich zum Wandel gezwungen. Diesen Wandel proaktiv mit modernen Methoden zu gestalten, ist erfolgskritisch für die Bewältigung der zukünftigen Herausforderungen.

Zielgruppe

Produkt- und Projektmanager, Vorstände, Führungskräfte und Mitarbeiter, die den Wandel der Arbeitskultur top-down unterstützen wollen.

Nutzen

Arbeiten in der digitalen Welt erfordert neue Kompetenzen und Methodenwissen. Unabhängig davon, ob sie Manager oder Teammitglied sind, ist es wichtig, digitale Trends und Entwicklungen zu verstehen und zu bewerten. Für die Zusammenarbeit mit Mitarbeitern und Kollegen – im Kontext zu den Sparda-Markenwerten – ist neben Expertenwissen insbesondere auch Methodenwissen erforderlich, um effizient in Teams zu arbeiten.

Der Teilnehmer

- erhält innovative Lösungsansätze mit Design Thinking.
- erzielt eine Potenzialeinschätzung mit dem Business Model Canvas.

Die Bank

- gelangt mit agilen Methoden schnell zu validierbaren Ergebnissen.
- erhält zeitgemäße Anforderungen an agile Teams und Leadership.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Agile Methoden lernen und anwenden – Sie gründen in drei Teams fiktive Startups
 - Digitale Welt im Kontext
 - Wünschbarkeit: Mit Design Thinking den Nutzen in den Mittelpunkt stellen
 - Wirtschaftlichkeit: Mit Business Model Innovation skalierbare Geschäftsmodelle finden
- Agile Methoden im Unternehmen nutzbar machen
 - Agile Methoden im Vergleich / Stärken und Schwächen
 - Agile Methoden im Zusammenspiel – das Beste aus allen Welten verbinden
 - Anforderungen an Teams und Leadership
 - Ansätze für erfolgreiches Change Management

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Next-Learning

Dauer

Maximal 2 Tage oder je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer, maximal 12 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und/oder Trainingspartner des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

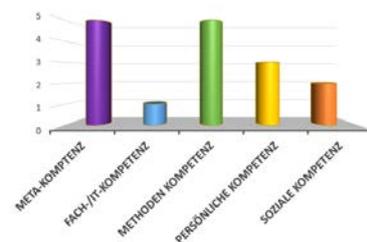
Buchungscode

NL-2.0

Preis

Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



New Leadership

Mitarbeiter unterschiedlicher Hierarchieebenen sehen sich mit Führungsaufgaben konfrontiert und müssen immer selbständiger inhaltlich und projektbezogen Themen erarbeiten.

Zielgruppe

Agile Führungskräfte und Mitarbeiter als Initiatoren, Treiber und Garanten des Wandels.

Nutzen

Die Entwicklung zur Führungspersönlichkeit im Kontext von Innovationen spielt eine zunehmend wichtige Rolle. Das Modellieren und Bewerten von Führungssituationen sind elementare Bausteine einer Führungskraft. Die eigenen Stärken an den kommenden Herausforderungen ausrichten sind sowohl Chance und Herausforderung zugleich als auch die zukünftigen Kennzeichen einer Sparda-spezifischen Führungskultur. Dabei sehen sich nicht mehr nur die klassischen Führungskräfte mit Personalverantwortung mit Führungsaufgaben konfrontiert, sondern auch Mitarbeiter ohne Personalverantwortung müssen inhaltliche bzw. projektbezogene Themen eigenverantwortlich vorantreiben: Klassische Führung entwickelt sich immer mehr zum „New Leadership“. Die erfolgreiche Bewältigung dieser Herausforderungen ist elementarer Erfolgsfaktor für den zukünftigen Unternehmenserfolg.

Der Teilnehmer

- erfährt und erlebt, wie in der agilen Welt geführt und gearbeitet wird.
- versteht, welche Führungsrolle welche Herausforderungen hat.
- bewertet das aktuelle persönliche Führungsverhalten und erarbeitet auf Basis der neuen Herausforderungen neue Wege, um den Leadership-Gedanken in der Praxis umzusetzen.

Die Bank

- erhält Führungskräfte und Mitarbeiter, die in der neuen und innovationsreichen Arbeitswelt agil führen können.
- versteht, die durch den Mitarbeiter gewonnenen Eindrücke und Erfahrung in der Gesamtbank zielgerichtet einzusetzen.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- neue Führungs- und Arbeitsformen erleben
- Wünschbarkeit: Vom Kunden aus handeln
- Wirtschaftlichkeit: Denken in Geschäftsmodellen
- Machbarkeit: Innovation lean und schnell umsetzen

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Next-Learning

Dauer

2 x 2 Tage oder
je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer,
maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und/oder
Trainingspartner des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

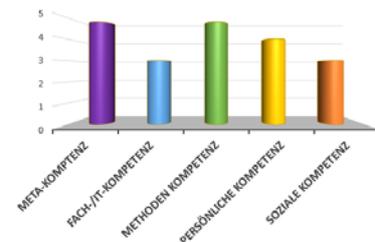
Buchungscode

NL-3.0

Preis

Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Führen und Arbeiten in der VUCA-Welt

Dieses Seminar bietet Grundlagenwissen zum Thema Leadership und moderner Führungskultur in der Digitalen Transformation.

Die Digitale Transformation beschleunigt die Geschwindigkeit der Veränderungen enorm: Neue Geschäftsmodelle werden entwickelt, Kundenanforderungen wandeln sich und ganze Märkte und Branchen werden radikal verändert. In dieser Welt voller Herausforderungen und Chancen benötigen Unternehmen motivierte Mitarbeiter, die in ihrer spezifischen Rolle den Wandel proaktiv gestalten wollen und vor allem können.

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektleiter, Fachkräfte mit (Teil-) Projektverantwortung, die wissen möchten, wie sie in der VUCA-Welt als Führungskraft der Veränderung mit allen Mitarbeitergruppen und Stakeholdern den Wandel erfolgreich gestalten können.

Nutzen

Nicht nur Mitarbeiter, sondern auch Führungskräfte sehen sich mit den Herausforderungen der VUCA-Welt (Volatility, Uncertainty, Complexity und Ambiguity) konfrontiert. Die Welt, in der wir leben und arbeiten, wird immer weniger planbar und vielschichtiger. Klassische Entscheidungsmodelle können diese Komplexität nicht mehr ausreichend berücksichtigen.

Nicht nur die Entscheidungsfindung wird schwieriger, sondern auch Führungs- und Hierarchiemodelle werden zunehmend hinterfragt. Sie werden den zukünftigen Ansprüchen an Agilität und Komplexitätsmanagement nicht mehr gerecht und geben immer weniger Orientierung.

Umso wichtiger wird es, sich mit der eigenen Rolle in dieser ambidextrösen (beidhändigen) Welt von heute und morgen auseinanderzusetzen. Hierbei ist der bewusste Umgang mit den eigenen Motiven und Werten eine wichtige Grundlage.

Der Teilnehmer

- entwickelt ein Verständnis für die unterschiedlichen Motivlagen der Mitarbeitergruppen – vom Erneuerer bis zum Verhinderer sowie Bewahrer – und wie mit diesen umgegangen werden kann.
- reflektiert seine eigene Haltung sowie eigene Ängste und Motive als Führungskraft in einer sich dramatisch ändernden Berufswelt.
- lernt moderne Führungsmodelle und entwickelt ein Verständnis für modernes Leadership.

Next-Learning

Dauer

2 Tage oder
je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer,
maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

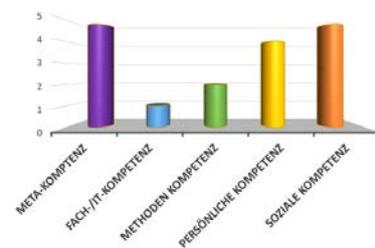
Trainer und/oder
Trainingspartner des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

Buchungscode

NL-4.0

Preis

Preis auf Anfrage



Führen und Arbeiten in der VUCA-Welt

Fortsetzung der vorherigen Seite

Die Bank

- kann durch die Implementierung moderner Führungsansätze eine umsetzungsstärkere und agilere Organisation entwickeln.
- erhält Führungskräfte, die eigenverantwortlich und erfolgreich moderne Führungspraktiken anwenden können und sich sicher in der VUCA-Welt zu bewegen wissen.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Führungsgrundlagen
 - Handlungsfelder systematischer Führung
 - Führung in operativ und strategisch komplexen Situationen
 - Selbstbild und Fremdbild einer Führungskraft
 - Weiterentwicklung durch Feedback
 - Handlungsoptionen für schwierige Führungssituationen
- Moderne Führungsmodelle – Leadership
 - veränderte Rolle der Führungskraft in Zeiten der Digitalisierung
 - Sog statt Druck: Vision, Ziele und Leitbild
 - Führen im Dialog: Verantwortungs- und Vertrauenskultur fördern

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Next-Learning

Dauer

2 Tage oder
je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer,
maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

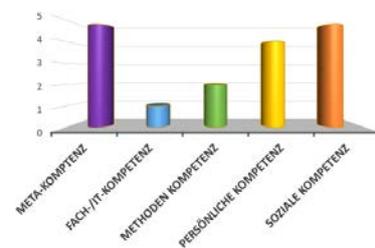
Trainer und/oder
Trainingspartner des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

Buchungscode

NL-4.0

Preis

Preis auf Anfrage



Grundlagen modernes Change Management

Unternehmen und Organisationen werden durch sich stetig ändernde Märkte und Kundenanforderungen kontinuierlich zum Wandel gezwungen. Diesen Wandel proaktiv mit modernen Methoden zu gestalten, ist erfolgskritisch für die Bewältigung der zukünftigen Herausforderungen.

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektleiter, Fachkräfte, die mit komplexen Veränderungsprozessen konfrontiert sind und/oder strategische Veränderungsvorhaben erfolgreich planen und umsetzen wollen.

Nutzen

Zielgerichtet gestaltete Transformation im Unternehmen gibt Mitarbeitern sowie Führungskräften Sicherheit, Orientierung und Motivation für die Zukunft. Nur wer den Wandel nicht nur als Pflicht und Notwendigkeit, sondern vor allem als Option für Wachstum und Weiterentwicklung erkennt, wird sich in einer agilen und volatilen Welt erfolgreich differenzieren und kontinuierlich neu erfinden. Durch die Umwandlung des gegenwärtigen Veränderungsdrucks von innen und außen kann eine hohe Veränderungsbereitschaft und -überzeugung entwickelt werden, die es ermöglicht, Erfolgspotenziale, Wettbewerbsfähigkeit und Strategien zu optimieren.

Der Teilnehmer

- entwickelt das Bewusstsein für Veränderungen im Hinblick auf Strategie, Struktur und Systeme Ihres Unternehmens.
- erlernt das Wissen, eine adäquate Change-Organisation aufzubauen, indem er die Änderungsbereitschaft fördert, Blockaden frühzeitig erkennt und Lösungen entwickelt.
- erlernt Methoden, wie Stakeholder(-gruppen) ganz bewusst durch frühzeitiges Einbinden zu motivierten Beteiligten im Veränderungsprozess werden.

Die Bank

- stellt durch professionelles Change Management eine effiziente und erfolgreiche Umsetzung von Veränderungsprozessen sicher.
- erhält Mitarbeiter, die eigenverantwortlich und erfolgreich Veränderungsprojekte umsetzen können.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Veränderungsprozesse in Unternehmen
 - Ziele des Change Managements
 - Auswirkungen des Change Managements auf Menschen und Organisationen
 - systematischer Ansatz und Veränderungen

Next-Learning

Dauer

2 Tage oder
je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer,
maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und/oder
Trainingspartner des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

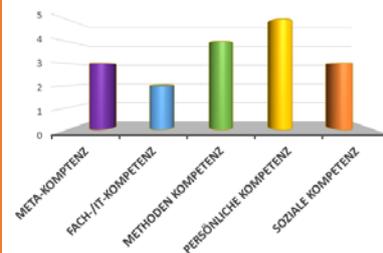
Buchungscode

NL-5.0

Preis

Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Grundlagen modernes Change Management

Fortsetzung der vorherigen Seite

- Change Management
 - Analyse vorhandener Unternehmens-, Abteilungs- und Prozessstrukturen
 - Veränderungsbedarf und Auftragsklärung
 - Erarbeitung der detaillierten Change Management-Ziele
 - Entwicklung eines Gesamtkonzepts für die Prozessoptimierung
 - Human Resources Management-Systeme
 - Bildung eines Change Management-Teams
 - Umsetzungsprozesse,
- die Begleitung des Wandels
 - verschiedene Dimensionen einer veränderungsbereiten Organisation
 - verschiedene Rollen in Change-Prozessen
 - Veränderungswiderstände abbauen
 - vernetztes Denken vs. Ursache-/Wirkungdenken
 - Einbindung der Mitarbeiter

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Next-Learning

Dauer

2 Tage oder
je nach Absprache

Teilnehmeranzahl

Ab 6 Teilnehmer,
maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und/oder
Trainingspartner des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

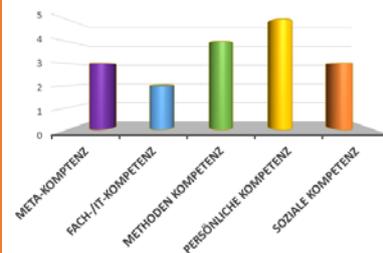
Buchungscode

NL-5.0

Preis

Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Digitale Tools

Web-Seminare Sparda-Baufinanzierung update

Im Bereich der Immobilienkreditvergabe gilt es, seit der Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie stets sein Fachwissen an die aktuellen Rahmenbedingungen

Zielgruppe

Mitarbeiter aus dem Markt sowie der Marktfolgeabteilungen, welche ihre fachlichen Kenntnisse erhalten möchten.

Nutzen

Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen für Mitarbeiter der Marktfolge und des Markts „Wohnbaufinanzierung privater Kreditengagements“.

Der Teilnehmer

- erhält die aktuell erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilier -Verbraucherdarlehen für Wohnbaufinanzierungsberater privater Kreditengagements.

Die Bank

- verfügt über einen qualifizierten Mitarbeiter, der fachlich sicher im Kundenkontakt auftreten kann bzw. den fachlichen Anforderungen für die Dokumentationsprüfung von Unterlagen zu Verbraucherdarlehen entspricht.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte der einzelne Web-Seminare sind:

- Web-Seminar 1 (2 Module) - Allgemein (u.a.):
 - Die Kreditwürdigkeitsprüfung nach §§ 505 a-d BGB und § 18 Abs. 2 KWG
 - Regelungen zu den Immobilier- und Allgemein-Verbraucherdarlehensverträgen
 - Die Kreditberatung: Vorvertragliche und vertragliche Informationspflichten
 - Besonderheiten bei Koppelungs- und Bündelungsverträgen
 - Besondere Vertriebsformen: Fernabsatz, Außengeschäftsraumverträge
- Web-Seminar 2 - Fachwissen für Marktmitarbeiter (u.a.):
 - Darlehensarten und deren Besonderheiten
 - Erfordernisse einer vollständigen Kundenanalyse
 - Praxisbeispiele unter Berücksichtigung besonderer Fördermöglichkeiten
 - Grundwissen zur Grundpfandrechtlichen Besicherung und der Beleihungswertermittlung
- Web-Seminar 3 - Fachwissen für Marktfolgemitarbeiter (u.a.):
 - Verfahren des Immobilienerwerbs
 - Grundstückskaufvertrag und Erwerb
 - Organisation, Funktionsweise und Bestandteile von Grundbüchern
 - Sicherheitenansatz bei Grundschuldssicherheit

Digital Tools

Dauer

Je Web-Seminar
ca. 2 Stunden

Teilnehmeranzahl

Je Web-Seminar
maximal 50 Teilnehmer

Trainer und /oder
Trainingspartner des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

Buchungscode

DT-FS 2.1

Preis

Preis auf Anfrage

Web-Seminare Sparda-Baufinanzierung update

Fortsetzung der vorherigen Seite

- Erbbaurecht
- WEG – Wohneigentum
- Grundpfandrechtliche Besicherung
- Gemeinsame Vorschriften für Hypothek und Grundschuld
- Sicherungsgrundschuld
- Zusätzliche Besicherung und deren Bewertung: Bürgschaft, Abtretung, Verpfändung
- Grundzüge der Beleihungswertermittlung

Hinweis

Hinweis zur Systemunterstützung:

In den beschriebenen Webinaren werden die fachlichen Themenfelder vermittelt. Eine IT-unterstützte Vermittlung der Inhalte (Prisma, Fiducia/GAD oder Sopra Steria) findet nicht statt. Optional ist eine separate Schulung der systemrelevanten Vorgaben empfehlenswert.

Digital Tools

Dauer

Je Web-Seminar
ca. 2 Stunden

Teilnehmeranzahl

Je Web-Seminar
maximal 50 Teilnehmer

Trainer und /oder
Trainingspartner des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

Buchungscode

DT-FS 2.1

Preis

Preis auf Anfrage

Web-Seminar Sparda-WpHG update: Wertpapier-Beratungsdokumentation

Kurz und prägnantes Webinar, in welchem die Grundkenntnisse aktuellen Besonderheiten einer Wertpapierberatungsdokumentation reflektiert werden.

Zielgruppe

Mitarbeiter am Markt, welche in der Kundenberatung mit Finanzprodukten nach dem Wertpapierhandelsgesetz tätig sind und eine Auffrischung ihrer Sachkenntnisse verfolgen.

Nutzen

Im Web-Seminar werden die allgemeinen Rechtsgrundlagen sowie die Umsetzung derer vermittelt, die für die Ausübung der Tätigkeit als Kundenberater im Kontext der Erstellung einer Geeignetheitserklärung erforderlich sind.

Der Teilnehmer

- erhält die aktuell erforderlichen fachlichen Grundlagen zur Dokumentation von Empfehlungen im Kundengespräch mit Finanzprodukten nach dem Wertpapierhandelsgesetz.

Die Bank

- verfügt über einen qualifizierten Mitarbeiter, der fachlich sicher im Umgang mit der Wertpapier-Beratungsdokumentation ist.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Web-Seminars sind:

- Rechtliche Grundlagen zum Wertpapierhandelsgesetz sowie den Anforderungen an die Zuverlässigkeit und Sachkunde von Anlageberatern & Vertriebsbeauftragten
- Zulassungsvoraussetzungen an Zuwendungen
- Umsetzungshilfen zur Wertpapier-Beratungsdokumentation
- Kenntnisse zu den Anforderungen an die Produktinformationsblätter

Wir weisen Sie darauf hin, dass im Web-Seminar keine Kenntnisse und Aspekte zur Funktionsweise und Risiken von Finanzinstrumenten vermittelt werden.

Hinweis

Hinweis zur Systemunterstützung:

In diesem Web-Seminar werden die fachlichen und/oder vertrieblichen Themenfelder vermittelt. Eine IT-unterstützte Vermittlung der Inhalte (Prisma, Fiducia/GAD oder Sopra Steria) findet nicht statt. Optional ist eine separate Schulung der systemrelevanten Vorgaben empfehlenswert.

Digital Tools

Dauer

Je Web-Seminar
ca. 90 Minuten

Teilnehmeranzahl

Je Web-Seminar
maximal 50 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und /oder
Trainingspartner des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

Buchungscode

DT-FS 3.1

Preis

Preis auf Anfrage

Web-Seminar Sparda-WpHG update: Vertriebsbeauftragte und Vertriebsvorgaben

Fachgrundlagen zu den Themenfeldern Vertriebsvorgaben und – Ziele im Kontext der gesetzlichen Anforderungen an Vertriebsbeauftragte.

Zielgruppe

Führungskräfte, die als Vertriebsbeauftragte tätig sind und die Sachkundevoraussetzungen nach WpHG-Mitarbeiteranzeigerverordnung erwerben oder eine Auffrischung ihrer Sachkenntnisse verfolgen.

Nutzen

Im Web-Seminar werden die Sachkenntnisse vermittelt, die für die Ausübung der Tätigkeit als Vertriebsbeauftragter und der darauf basierenden Mitarbeiteranzeigerverordnung hinsichtlich der Vertriebsvorgaben erforderlich sind.

Der Teilnehmer

- erhält die aktuell erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Gestaltung, Umsetzung und Überwachung als Vertriebsbeauftragter von Vertriebsvorgaben.

Die Bank

- verfügt über einen qualifizierten Mitarbeiter, der fachlich sicher im Umgang mit den fachlichen Anforderungen in Bezug auf Vertriebsvorgaben entspricht.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Web-Seminars sind:

- Rechtliche Grundlagen der Anlageberatung (Vertragsrecht und Vorschriften des WpHG an die Sachkunde)
- Kenntnisse über die gesetzlichen Anforderungen an Vertriebsvorgaben und deren Ausgestaltung, Umsetzung und Überwachung der Vertriebsvorgaben
- Kenntnisse zu monetären und nicht-monetären Zuwendungen
- Rechtliche Anforderungen zum Beschwerdemanagement

Wir weisen Sie darauf hin, dass im Webinar keine Kenntnisse und Aspekte zur Funktionsweise und Risiken von Finanzinstrumenten vermittelt werden.

Hinweis

Hinweis zur Systemunterstützung:

In diesem Web-Seminar werden die fachlichen und/oder vertrieblichen Themenfelder vermittelt. Eine IT-unterstützte Vermittlung der Inhalte (Prisma, Fiducia/GAD oder Sopra Steria) findet nicht statt. Optional ist eine separate Schulung der systemrelevanten Vorgaben empfehlenswert.

Digital Tools

Dauer

Je Web-Seminar
ca. 90 Minuten

Teilnehmeranzahl

Je Web-Seminar
maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und /oder
Trainingspartner des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

Buchungscode

DT-FS 3.2

Preis

Preis auf Anfrage

Web-Seminar Sparda-WpHG update: Der richtige Umgang mit Beschwerden

Wenn Kunden sich in Gesprächen beschwerten, bedeutet dies für manch Berater eine eher unangenehme Situation. Dabei sollten diese Gespräche eher als Chance gewertet werden. Vorausgesetzt man kennt die Grundlagen einer lösungsfokussierten Sichtweise.

Zielgruppe

Mitarbeiter am Markt und in der Marktfolge, welche mit Beschwerden und Reklamationen aus Sicht der Kunden konfrontiert werden.

Nutzen

Im Web-Seminar werden lösungsfokussierte Verhaltensweisen im Umgang mit einem sich beschwerenden Kunden vermittelt.

Der Teilnehmer

- erhält wertvolle Tipps im Umgang mit einer Beschwerde und kennt zudem die rechtliche Bedeutung und Konsequenzen.

Die Bank

- verfügt über einen qualifizierten Mitarbeiter, der fachlich sicher im Umgang mit einer Beschwerde und zudem kommunikativ stilvoll und lösungsfokussiert auftritt.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Webinars sind:

- Rechtliche Grundlagen zum Beschwerdemanagement
- Zielsetzung des Beschwerdemanagement
- Der korrekte Umgang mit einer Beschwerde

Wir weisen Sie darauf hin, dass im Webinar keine Kenntnisse und Aspekte zu Merkmalen und Funktionsweisen und von Finanzinstrumenten vermittelt werden.

Hinweis

Hinweis zur Systemunterstützung:

In diesem Web-Seminare werden die fachlichen und/oder vertrieblichen Themenfelder vermittelt. Eine IT-unterstützte Vermittlung der Inhalte (Prisma, Fiducia/GAD oder Sopra Steria) findet nicht statt. Optional ist eine separate Schulung der systemrelevanten Vorgaben empfehlenswert.

Digital Tools

Dauer

Je Web-Seminar
ca. 90 Minuten

Teilnehmeranzahl

Je Web-Seminar
maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und /oder
Trainingspartner des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

Buchungscode

DT-FS 3.3

Preis

Preis auf Anfrage

Web-Seminar Sparda-WpHG update: Richtig Schenken

Zu Lebzeiten Vermögenswerte zu übertragen kann dem Schenker und dem Beschenkten zugleich Vorteile verschaffen. Hierfür sollten die grds. Freibträge sowie Spielregeln einer steuerlich begünstigten Vermögensübertragung für die Kundengespräche bekannt sein.

Zielgruppe

Mitarbeiter am Markt, welche in der Kundenberatung mit der Thematik einer vorzeitigen Vermögensübertragung konfrontiert werden können.

Nutzen

Im Webinar werden die allgemeinen Rechtsgrundlagen einer Schenkung sowie Erbschaft vermittelt, die für die Ausübung der Tätigkeit als Kundenberater im Kontext der Beratungsleistung ggü. Dem erforderlich sind.

Der Teilnehmer

- erhält die aktuell erforderlichen fachlichen Grundlagen zu einer vorzeitigen Vermögensübertragung oder einer Erbschaft.

Die Bank

- verfügt über einen qualifizierten Mitarbeiter, der fachlich sicher im Umgang im Themenfeld einer Vermögensübertragung ist.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Webinars sind:

- Rechtliche Grundlagen und Steuerpflicht
- Steuerklassen, Freibeträge und Steuersätze
- Vermögens- und Nachlassbewertung
- Gestaltungsbeispiele bei einer Vermögensübertragung

Wir weisen Sie darauf hin, dass im Webinar keine Kenntnisse und Aspekte zur Funktionsweise und Risiken von Finanzinstrumenten vermittelt werden.

Hinweis

Hinweis zur Systemunterstützung:

In diesem Web-Seminar werden die fachlichen und/oder vertrieblichen Themenfelder vermittelt. Eine IT-unterstützte Vermittlung der Inhalte (Prisma, Fiducia/GAD oder Sopra Steria) findet nicht statt. Optional ist eine separate Schulung der systemrelevanten Vorgaben empfehlenswert.

Digital Tools

Dauer

Je Web-Seminar
ca. 90 Minuten

Teilnehmeranzahl

Je Web-Seminar
maximal 15 Teilnehmer

Trainer / Referent

Trainer und /oder
Trainingspartner des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

Buchungscode

DT-FS 3.6

Preis

Preis auf Anfrage

Führungsworkout: Das digitale Sofortprogramm für Führungskräfte

Die Anforderungen an Führungskräfte wandeln sich stetig. Doch insbesondere seit Anfang 2020 haben sich durch die Pandemie die Rahmenbedingungen dramatisch verändert. Auf Distanz zu führen und hierfür die digitalen Wege zu nutzen, sind die neuen Herausforderungen, welchen sich die Führungskräfte in Zukunft verstärkt stellen müssen.

Zielgruppe

Führungskräfte, die sich den Anforderungen einer digitalen Führung stellen und diese im Sinne ihres Arbeitgebers und Teams umsetzen werden.

Nutzen

WIR bieten Ihnen mit unserem Führungsworkout eine Lernkette an, welche ein individuelles Lernen bei freier Zeiteinteilung ermöglicht und einen abwechslungsreichen Lernformat-Mix für alle Lerntypen darstellt.

Der Teilnehmer

- erhält Impulse, schnell und effizient auf die neuen Herausforderungen zu reagieren. Durch den Einsatz von mehreren Formaten hat er die Möglichkeit, mit einem geringen Aufwand abwechslungsreich und dennoch individuell als Führungskraft die eigene Kompetenzentwicklung voranzutreiben.

Die Bank

- verfügt über eine qualifizierte Führungskraft, die im Umgang und im Kontext an die neuen Rahmenbedingungen methodisch sicher ist.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte sind jeweils über die u.a. Tools als Lernkette oder einzeln buchbar:

- Führen auf Distanz:
Ihr Kickstart in die neue Arbeitsform
- Sichere Führung in unsicheren Zeiten:
Klare Kommunikation in der Krise
- Überzeugen in digitalen Welten
- Charakterstärken:
Erfolgsmix für virtuelle Teams
- Chat mit dem Chef:
Bottom-up-Kommunikation für Führungskräfte
- Hurra ein Konflikt:
Spannungen und Gegensätze produktiv nutzen
- Schwierige Gespräche führen – online und virtuell

Die folgende digitalen Tools stehen Ihnen hierfür (auch in Kombination in Form einer Lernkette) zur Verfügung:
Tutorial, Podcast, Live-Webinar, PDF-eBook, eMail-Newsletter, Individuelles Telecoaching

Hinweis

Hinweis zur Systemunterstützung:

In diesem Web-Seminar werden fachliche und methodische Themenfelder vermittelt. Auf unsere Lernplattform Blink.it werden die Tools zur Verfügung gestellt und sind für den Nutzer 24/7 über ein beliebiges Endgerät abrufbar. Die hierfür anfallende Investition erhalten Sie mit dem im Vorfeld erstellten Angebot

Digital Tools

Dauer

Podcast ca. 10 Minuten
Tutorial ca. 30 -45 Minuten
Webinar ca. 45 Minuten
Telecoaching: ca. 45 Minuten

Teilnehmeranzahl

Podcast: offen
Tutorial: offen
Webinar: max. 25
Telecoaching: individuell

Trainer / Referent

Trainer und /oder
Trainingspartner des
Verbandes der Sparda-Banken
e.V.

Buchungscode

DT-MC 2.1

Preis

Preis auf Anfrage

Ihre Ansprechpartner

Ihre Ansprechpartner

Bereichsleitung



Petra Vielhaber-Hase
Dipl.-Kauffrau
Bereichsleiterin Personal- und Bildungsmanagement
Telefon: 069 792094-500
petra.vielhaber-hase@sparda-verband.de

Fachliche Ansprechpartner Personalmanagement



Katharina Aston
Dipl.-Kauffrau
Referentin Personalmanagement
Telefon: 069 792094-510
katharina.aston@sparda-verband.de



Christoph Kleemann
Wirt.-Ing. Maschinenbau (B. Sc.)
Referent Personalmanagement
Telefon: 069 792094-520
christoph.kleemann@sparda-verband.de

Fachliche Ansprechpartner Bildungsmanagement



Sanja Kilz
Bankfachwirtin
Bildungsmanagerin / Organ Seminare
Telefon: 069 792094-530
sanja.kilz@sparda-verband.de



Frank Untersteller
Dipl.-Bankbetriebswirt und
Systemischer Coach (ADG)
Trainings- und Bildungsmanager
Telefon: 069 792094-560
frank.untersteller@sparda-verband.de

Organisatorische Ansprechpartner



Katharina Pobitschka
Telefon: 069 792094-570
Katharina.pobitschka@sparda-verband.de



Kornelia Turner
Telefon: 069 792094-540
kornelia.turner@sparda-verband.de

Bildnachweise

Titelbild: © shutterstock

Einzelbilder: © Sommer und © Beate Tschirch

Impressum:



Verband der Sparda-Banken e.V.

Bereich Personal- und Bildungsmanagement

Friedrich-Ebert-Anlage 35-37
60327 Frankfurt am Main

Telefon: 069 792094-540

Telefax: 069 792094-590

Email: akademie@sparda-verband.de

www.sparda-verband.de