



Sparda- Bildungskatalog 2022

Aus Veränderungen Chancen generieren

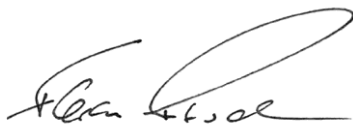
Die Sparda-Banken haben sich in der Vergangenheit erfolgreich im Wettbewerb etabliert und gerade in den zurückliegenden Monaten waren sie für ihre Mitglieder und Kunden zuverlässige und kompetente Geschäftspartner. Die Corona-Pandemie zeigte auf, wie schnell sich gewohntes und bewährtes ändern kann und ein „zurück in die alte Welt“ wird es sicherlich nicht mehr geben. Doch wo Ängste vor Veränderungen und Unbekanntem schwelen, existieren auch zahlreiche Chancen, aus den vollzogenen Anpassungen etwas Neues zu gestalten und damit auch neue Wege zu gehen.

Um auch in Zukunft weiterhin auf Erfolgskurs zu bleiben, haben wir unser Angebot für die Sparda-Banken und Gruppenunternehmen angepasst. Wir haben die Erfahrungen und Einflussfaktoren der vergangenen Monate zum Anlass genommen, unser Bildungsangebot 2022 auf die neuen Anforderungen abzustimmen und somit unser digitales Angebot ausgeweitet. So helfen wir Ihren Mitarbeitern dabei, einerseits den neuen Anforderungen aufgrund veränderter Aufgaben und regulatorischen Vorgaben sowie andererseits den Rahmenbedingungen der Gesellschaft gerecht zu werden. Auf diesem Weg möchten wir Sie effizient und nachhaltig in hoher Qualität bei Ihrer Personalentwicklung vor Ort unterstützen.

Mit unserem aktualisiertem Angebot 2022 bieten wir Ihnen neben unseren bewährten Sparda-spezifischen Fachseminaren mit aktuellen rechtlichen Themen und Fachwissen auch neue, digitale Tools für ihre Führungskräfte an. Bei allen von uns angebotenen Seminaren erhalten Sie die Vermittlung der Sparda-Vertriebs- und Fachkompetenz in der gewohnten Qualität sowie in prägnant kurzer und effizienter Form.

Wir freuen uns auf Sie!

Ihr Verband der Sparda-Banken



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



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

Inhaltsverzeichnis

Sparda-Auszubildende	5
Begleitung für Auszubildende zum Bankkaufmann (m/w/d)	6
Sparda-Auszubildende: „Vertrieb und Auftritt als Markenbotschafter (m/w/d)“ / Grundlagen	7
Sparda-Auszubildende: „Vertrieb und Auftritt als Markenbotschafter (m/w/d)“ / Aufbau	8
Sparda-spezifische Fachseminare	9
Fach- und Vertriebsgrundlagen „Sparda-Privatkundenberatung“	11
Die Grundlagen der Sparda-Baufinanzierung	13
Die qualifizierte Sparda-Baufinanzierung	15
Sparda-Baufi update: Sachkunde	17
Sparda-Baufi update: Steuer spezial	18
Sparda-WpHG Beratungskompetenz	20
Sparda-WpHG update: Entwicklungen im Wertpapiergeschäft	21
Sparda-IT MicroStrategy Web	23
Sparda-IT MicroStrategy Developer	24
Sparda-Markenseminare	25
Sparda-Bankfachwissen für Quereinsteiger (m/w/d)	26
Kundenkontakt und Kundenbindung im Vertrieb: Über Telefonieren zum Erfolg	28
Sparda-Management Circle	30
Projektmanagement	31
Projektmanagement für Führungskräfte (m/w/d)	32
MGB: Leadership	33
Sparda-Vorbereitungsworkshops & Sparda-Kompetenznachweise	37
Vorbereitungsworkshop / Gesprächstraining „Sparda-Privatkundenberatung“	38
Vorbereitungsworkshop / Gesprächstraining “Sparda-Baufinanzierung”	39
Kompetenznachweis “Sparda-Privatkundenberatung”	40
Kompetenznachweis “Sparda-Baufinanzierung”	41
Kompetenznachweis “MGB: Leadership”	42
Sparda-Foren, Best-Practice-Tagungen & Workshops	43
Sparda-Forum für Beauftragte (m/w/d)	44
Sparda-Forum für die Assistenz (m/w/d)	45
Sparda: Aktuelle Foren, Best-Practice-Tagungen und Workshops	46
Seminare für den Aufsichtsrat (m/w/d)	47
Sparda-Aufsichtsrat (m/w/d): Basisseminar	48
Sparda-Aufsichtsrat (m/w/d): Seminar I	49
Sparda-Aufsichtsrat (m/w/d): Seminar II	51
Sparda-Aufsichtsrat (m/w/d): Fachdialog	53
Sparda-Aufsichtsrat (m/w/d): Webseminare	54
Sparda-Value: Exklusiv für die Vorstände (m/w/d) der Sparda-Gruppe	55
Exklusive Seminare für die Vorstände (m/w/d) der Sparda-Gruppe	56

Sparda-Next-Learning	57
Design Thinking	58
Führen und Arbeiten in der VUCA-Welt	61
Grundlagen modernes Change Management	63
Digitale Tools	65
Webseminare Sparda-Baufinanzierung update	66
Webseminar Sparda-WpHG update Spezial: Vertriebsbeauftragte und Vertriebsvorgaben	69
Webseminar Sparda-WpHG update Spezial: Der richtige Umgang mit Beschwerden	70
Webseminar Sparda-WpHG update Spezial: Richtig schenken	71
Führungsworkout: Das digitale Sofortprogramm für Führungskräfte (m/w/d)	72
Ihre Ansprechpartner	73

Sparda-Auszubildende

Begleitung für Auszubildende zum Bankkaufmann (m/w/d)

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 Bausteinen setzen wir auf situations- und handlungsorientiertes Lernen. Moderne, digitale Lernelemente sind obligatorischer Bestandteil des Bildungsangebotes, wodurch Berufseinsteigerinnen und Berufseinsteiger optimal auf die berufliche Zukunft vorbereitet werden. Das von uns entwickelte Ausbildungskonzept 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.

Unser Ausbildungskonzept 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.

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 die 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
- Alle Fach- sowie Vertriebsmodule sind auch einzeln als Präsenzseminar oder online als Webseminar buchbar

Auszubildende

Dauer

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

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende
maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (w/m/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

AZ-1

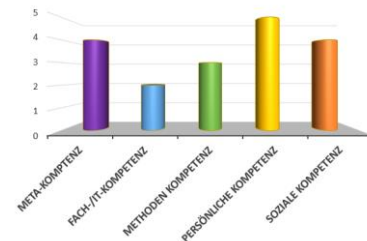
Preis

Auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



Sparda-Auszubildende: „Vertrieb und Auftritt als Markenbotschafter (m/w/d)“ / Grundlagen

Im Kundenkontakt sind stilsicheres und souveränes sowie freundliches Auftreten des Mitarbeitenden 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.

Die Teilnehmenden

- erkennen Kundensignale und setzen diese um.
- können Kunden initiativ ansprechen.
- kennen Grundlagen des Verkaufsgesprächs.
- beherrschen zeitgemäße Umgangsformen und wenden diese situationsgerecht an.
- erkennen Besonderheiten der Sparda-Produkte sowie den Unterschied als auch die Stärken der Sparda-Bank zu den Mitbewerbern.

Die Bank

- erreicht ein einheitliches Auftreten ihrer Mitarbeitenden.
- erwirbt durch das kundenorientierte Verhalten der Mitarbeitenden 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 Teilnehmenden sollten über mindestens 4 Wochen Praxiserfahrung verfügen.

Auszubildende

Dauer

Maximal 2 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 4 Teilnehmende, maximal 10 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

AZ-2

Preis

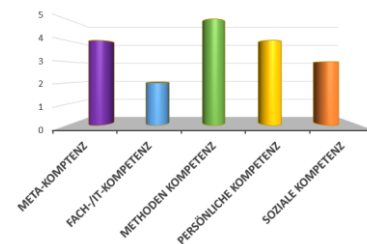
Offenes Seminar:
550,00 € / Person

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



Sparda-Auszubildende: „Vertrieb und Auftritt als Markenbotschafter (m/w/d)“ / Aufbau

Ein zentraler Erfolgsfaktor der Unternehmensstrategie sind die eigenen Mitarbeitenden. 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 Mitarbeitende im Servicebereich.

Nutzen

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

Die Teilnehmenden

- können Kunden initiativ ansprechen.
- können durch Nutzenargumentation überzeugen und beherrschen die einzelnen Phasen eines strukturierten Verkaufsgesprächs.
- kennen die Methoden einer zielführenden und strukturierten Analyse.

Die Bank

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

Anzahl Teilnehmende

Ab 4 Teilnehmende, maximal 10 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

AZ-3

Preis

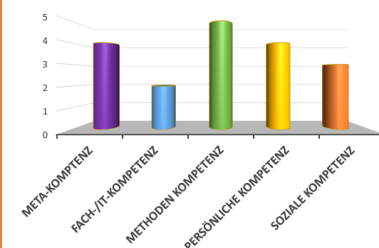
Offenes Seminar:
550,00 € / Person

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

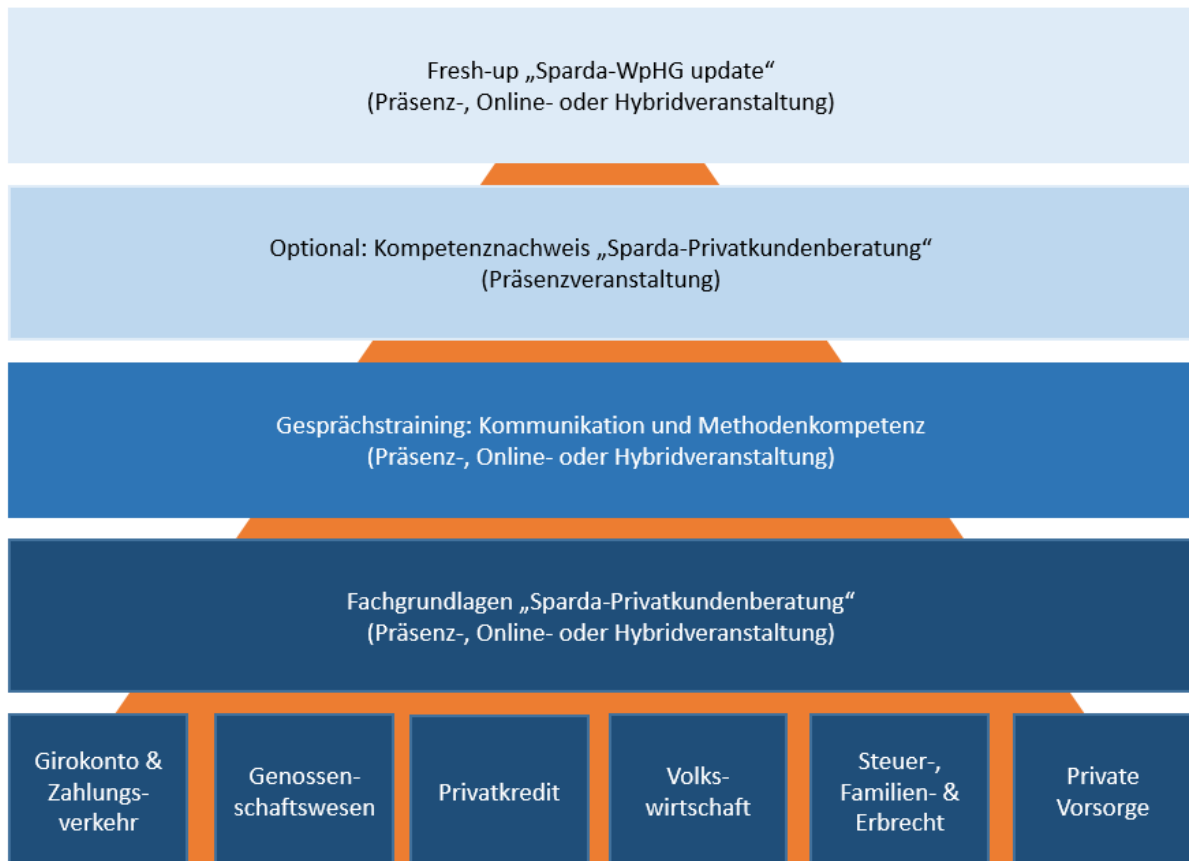
Kompetenzausprägung



Sparda-spezifische Fachseminare

Fachseminare

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



Fach- und Vertriebsgrundlagen „Sparda-Privatkundenberatung“

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

Zielgruppe

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

Nutzen

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

Die Teilnehmenden

- kennen die fachlichen Grundlagen und können diese rechtssicher in der Beratung anwenden.
- frischen ihre vorhandenen Fachkenntnisse auf und bleiben somit beratungssicher.
- erkennen Cross-Selling-Signale im Kundengespräch und können diese zielgerichtet umsetzen.

Die Bank

- verfügt über fachlich qualifizierte Mitarbeitende, die fachlich sicher im Kundenkontakt auftreten können.
- erhalten auf den Kompetenznachweis „Sparda-Privatkundenberatung“ vorbereitete Mitarbeitende.

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 digitales Tool) oder auch zusammenhängend gebucht werden.

Fachseminare

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 2 Teilnehmende, maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

FS-1.1

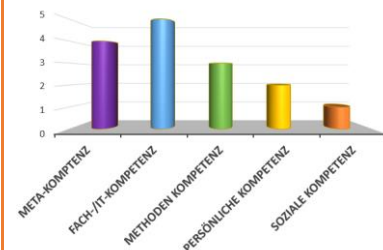
Preis

Auf Anfrage

Durchführungsweg

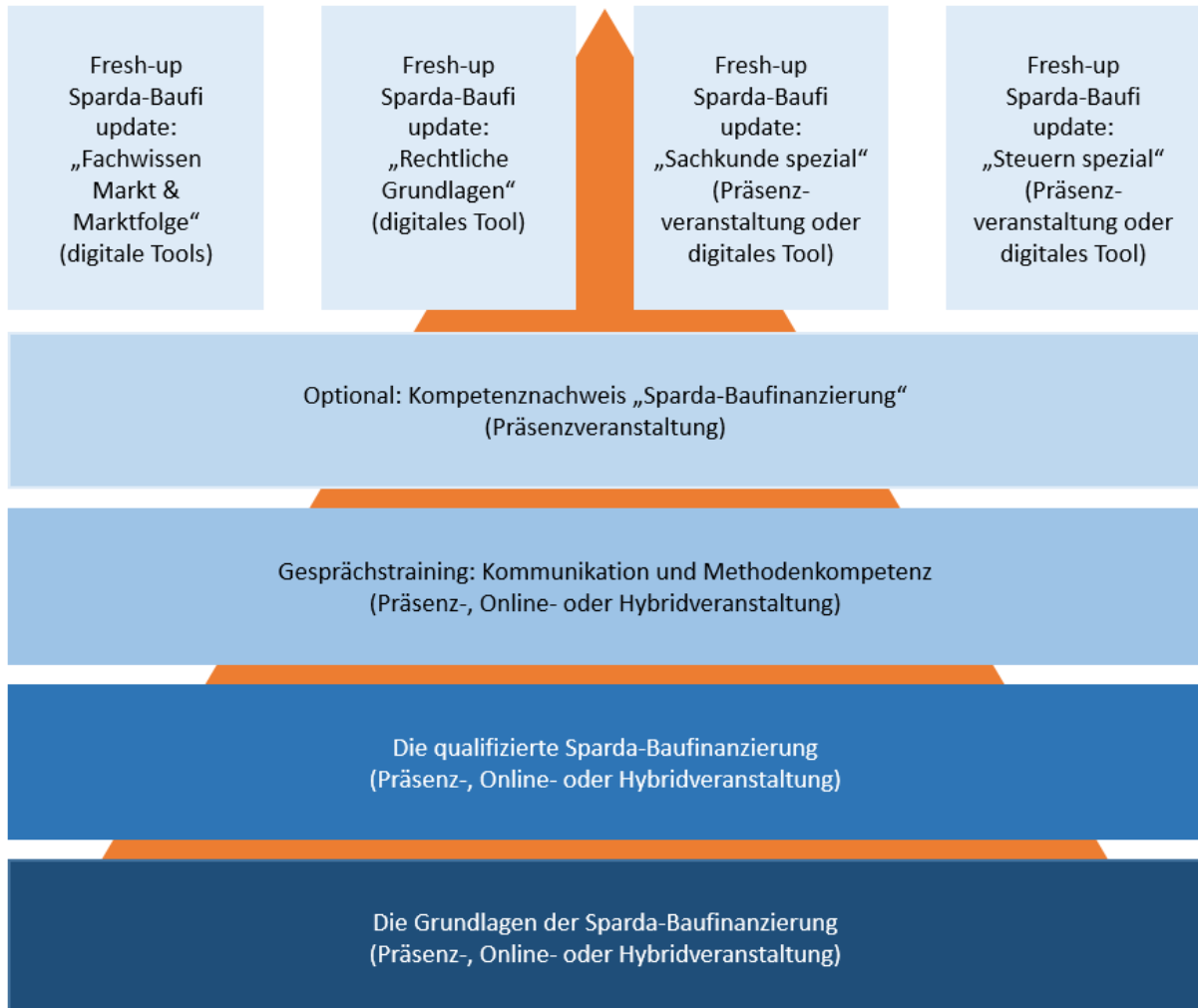
Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



Fachseminare

Überblick zu unseren Seminaren „Sparda-Baufinanzierung“



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

Einsteigende in die Sparda-Baufinanzierungsberatung und Mitarbeitende, die den zertifizierten Abschluss "Sparda-Baufinanzierung" anstreben.

Nutzen

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

Die Teilnehmenden

- beherrschen die Inhalte und die Voraussetzungen zum Verkauf von standardisierten Baufinanzierungen.
- sind in der Lage, selbstständig eine Beratung durchzuführen.
- erkennen die Cross-Selling-Signale und verwerten diese in weiteren Abschlüssen.
- erkennen die Ziele und Wünsche des Kunden.
- erstellen ein individuelles Kreditangebot.

Die Bank

- verfügt über qualifizierte Mitarbeitende, die standardisierte Sparda-Baufinanzierungen im Sinne der Kunden und im Interesse der geschäftspolitischen Ziele der Bank beraten können.
- erhält auf den Kompetenznachweis „Sparda-Baufinanzierung“ vorbereitete Mitarbeitende.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Rechtliche Grundlagen der Baufinanzierung
- Finanzierungsbausteine
- Bausteine einer Kapitaldienstfähigkeitsberechnung
- Bewertungsmöglichkeiten einer Immobilie
- Grundbuch und Grundpfandrechte
- Sicherheiten in der Immobilienfinanzierung
- Analyse des Kundenvorhabens und nutzenorientierte Lösungspräsentation
- Erstellung von Finanzierungskonzepten

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

Fachseminare

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

FS-2.1

Preis

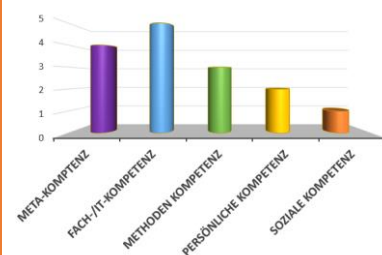
Offenes Seminar:
990,00 € / Person

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



Die Grundlagen der Sparda-Baufinanzierung

Fachseminare

Grundlagen der Sparda-Baufinanzierung				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Sachkundeforderung Immobilienfinanzierung 2. Rechtliche Grundlagen 3. Beratungsziel 4. Vorhabenskosten 5. Finanzierungsbausteine 6. Beleihungsauslauf 7. Effektivzinberechnung 8. Kapitaldienstfähigkeit 9. Rating / Scoring 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Einführung 2. Bewertungsmöglichkeiten einer Immobilie - Überblick 3. Sachwertverfahren 4. Vergleichswertverfahren 5. Ertragswertverfahren 6. Anforderungen an Sachverständige 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rechtsgrundlagen Grundbuch und Grundpfandrechte 2. Grundstückskaufvertrag und -erwerb 3. Finanzierungs- und Sicherungsobjekt 4. Grundpfandrechtl. Besicherung 5. Beleihungsauslauf 6. Einsatz weiterer Sicherheiten 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Zielführende Analyse des Kundenvorhabens 2. Kundennutzen orientierte Fragestellungen 3. Cross-Selling Ansätze erkennen und generieren 4. Machbarkeitsbewertung unter Gesichtspunkten Kapitaldienstfähigkeit und Beleihung 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Finanzierungskonzepte erstellen 2. Nutzen orientierte Lösungspräsentation 3. Finanzierungsbausteine in der Sprache des Kunden darstellen

Reines Präsenz-Seminar als offenes Seminar oder Inhouse (5 Tage)

Webseminar

(1 Tag)

Webseminar

(1 Tag)

Webseminar

(1 Tag)

Präsenz-Seminar

(2 Tage)

Hybrid-Lösung als offenes Seminar oder Inhouse (Summe 5 Tage)

Webseminar

(1 Tag)

Webseminar

(1 Tag)

Webseminar

(1 Tag)

Webseminar

(1 Tag)

Webseminar

(1 Tag)

Reine Online-Lösung als offenes Seminar oder Inhouse (Summe 5 Tage)

Web Based Training

Web Based Training

Web Based Training

Online oder Präsenz (1 Tag)

Online oder Präsenz (1 Tag)

Hybrid Online- / Präsenz-Lösung als offenes Seminar oder Inhouse (Summe 5 Tage)

Die qualifizierte Sparda-Baufinanzierung

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

Zielgruppe

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

Nutzen

Die Teilnehmenden gelangen vom Allgemeinen zum Speziellen. Sie erweitern durch das Training anspruchsvoller Praxisfälle ihre vertrieblichen und fachlichen Kompetenzen - abgestimmt auf die hauseigenen Produkte und Bedürfnisse des Sparda-Baufinanzierungsgeschäftes.

Die Teilnehmenden

- präsentieren individuelle Finanzierungs- und Nutzungslösungen.
- erstellen das Finanzierungskonzept mit Einsatz von Beratungshilfen.
- beraten die öffentlichen Programme der KfW.
- kennen die steuerliche Behandlung von vermieteten und gemischt genutzten Objekten.
- beherrschen die Grundlagen des Zwangsversteigerungsrechts und sind in der Lage, die sich daraus ergebenden vertrieblichen Ansätze zu nutzen.

Die Bank

- verfügt über qualifizierte Mitarbeitende, die komplexe Sparda-Baufinanzierungen im Sinne der Kunden und im Interesse der geschäftspolitischen Ziele der Bank beraten können.
- erhält auf den Kompetenznachweis „Sparda-Baufinanzierung“ vorbereitete Mitarbeitende.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Staatliche Förderung in der Baufinanzierung
- Steuerliche Gestaltung und Vorteile bei der Vermögensanlage in Immobilien und gemischt genutzten Objekten
- Private Veräußerungsgeschäfte bei Immobilien
- Finanzierungsmodelle im Verbund
- Komplexe Finanzierungskonzepte erstellen
- Vertriebsorientierte Analyse und Nutzungsdarstellung im Kundengespräch

Vorkenntnisse

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

Fachseminare

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

FS-2.2

Preis

Offenes Seminar:
990,00 € / Person

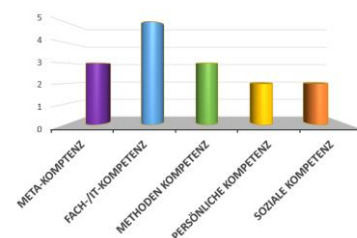
Inhouseseminar:

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



Die qualifizierte Sparda-Baufinanzierung

Fachseminare

Die qualifizierte Sparda-Baufinanzierung				
<ul style="list-style-type: none"> 1. Staatliche Förderung in der Baufinanzierung 2. KfW / Bafa Förderung 3. Zuschuss- vs. Darlehensmodelle 4. Vertriebliche Ansätze aus der staatlichen Förderung 5. WohnRiester in der Baufinanzierung 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Steuerliche Vorteile bei der Vermögensanlage in Immobilien 2. Steuervorteile in unterschiedlichen Konstellationen 3. Behandlung von gemischt genutzten Objekten 4. Private Veräußerungsgeschäfte bei Immobilien 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Finanzierungsmodelle im Verbund 2. Konzeption schlägt Kondition 3. Wettbewerbsbetrachtung 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Vertriebsorientierte Analyse des Kundenwunsches 2. Komplexe Finanzierungs-konzepte erstellen unter Einbindung von Verbund-Angeboten 3. Steigerung der Abschlussquote durch Nutzendarstellung bei der Angebotsunterbreitung 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Abschluss-Aufgabe
Reines Präsenz-Seminar als offenes Seminar oder Inhouse (5 Tage)				
Webseminar (1 Tag)	Webseminar (1 Tag)	Webseminar (1 Tag)	Präsenz-Seminar (2 Tage)	
Hybrid-Lösung als offenes Seminar oder Inhouse (Summe 5 Tage)				
Webseminar (1 Tag)	Webseminar (1 Tag)	Webseminar (1 Tag)	Webseminar (1 Tag)	Webseminar (1 Tag)
Hybrid-Lösung als offenes Seminar oder Inhouse (Summe 5 Tage)				

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

Mitarbeitende in der Baufinanzierungsberatung oder in den Marktfolgebteilungen.

Nutzen

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

Die Teilnehmenden

- kennen die fachlichen Änderungen.
- schätzen die Auswirkung für die Beratung ein und setzen diese in den Beratungsgesprächen rechtssicher um.

Die Bank

- erhält fachlich qualifizierte Mitarbeitende.
- 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. Dies bedeutet, dass die Inhalte der Maßnahme „Sparda-Baufi update: Sachkunde“ jeweils bankspezifisch abgestimmt werden können.

Vorkenntnisse

Notwendig sind Fachgrundlagen der Baufinanzierung.

Hinweis

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

Fachseminare

Dauer

1 Tag oder
je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende,
maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

FS-2.3

Preis

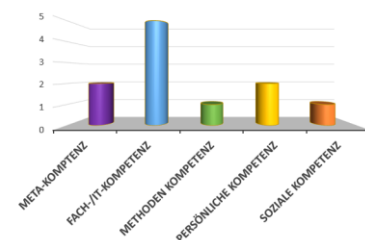
Offenes Seminar:
390,00 € / Person

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

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

Mitarbeitende in der Baufinanzierungsberatung oder in den Marktfolgeabteilungen.

Nutzen

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

Die Teilnehmenden

- kennen die fachlichen Änderungen.
- schätzen die Auswirkung für die Beratung ein und setzen diese in den Beratungsgesprächen rechtssicher um.

Die Bank

- erhält fachlich qualifizierte Mitarbeitende.
- 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.

Hinweis

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

Fachseminare

Dauer

1 Tag oder
je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende,
maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

FS-2.4

Preis

Offenens Seminar:
390,00 € / Person

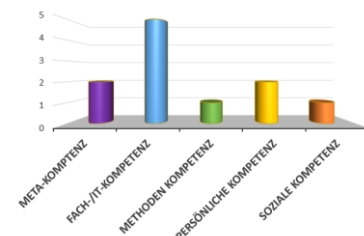
Inhouseseminar:

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

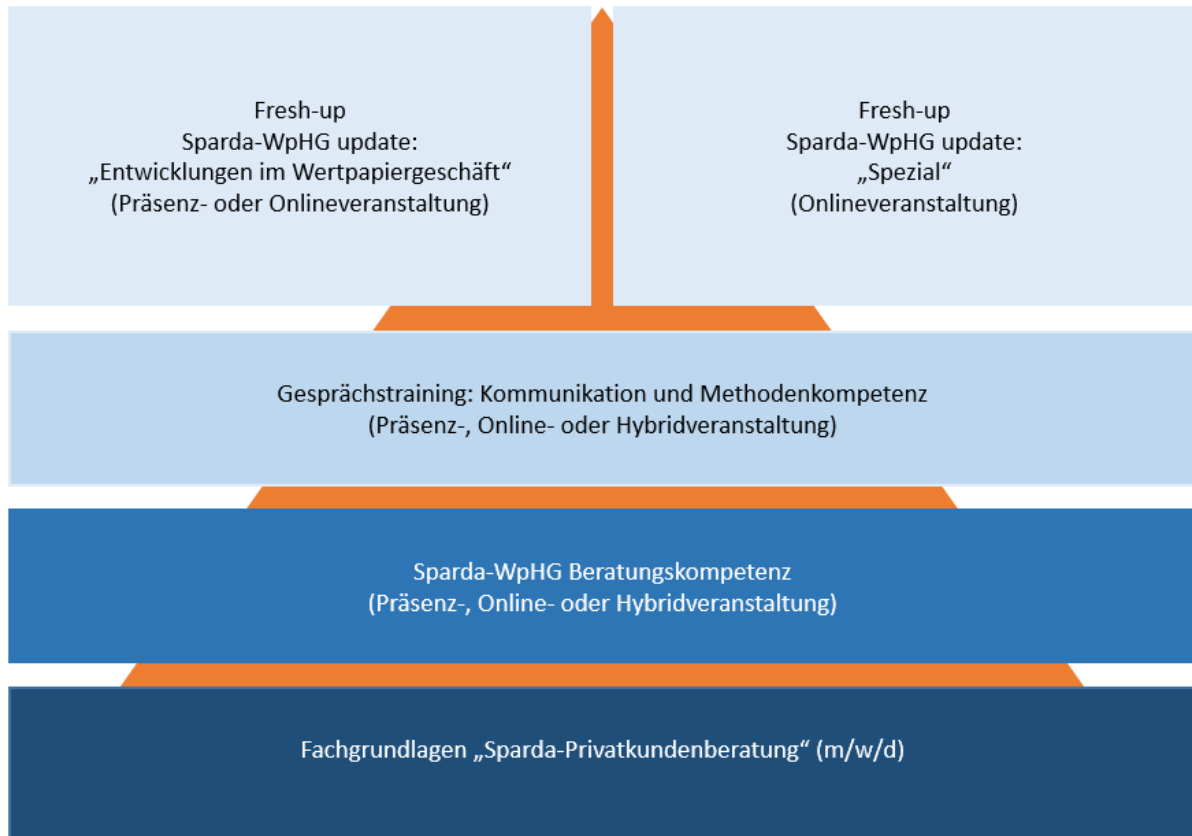
Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



Fachseminare

Überblick zu unseren "Sparda-WpHG Qualifikationen"



Sparda-WpHG Beratungskompetenz

Das Wertpapierhandelsgesetz fordert eine Zuverlässigkeit und separate Sachkunde für eine Beratung in Finanzprodukten. Die Bank ist verpflichtet sicherzustellen, dass die Berater (m/w/d) neben vertriebllich-methodischen Ansätzen ausreichende Fachkenntnisse zu den angebotenen Produkten nachweisen können und diese in der Praxis beherrschen.

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Kundenberatung, die bis max. Risikoklassifizierung 4 in der Wertpapierberatung qualifiziert werden sollen oder Mitarbeitende, 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.

Die Teilnehmenden

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

Die Bank

- gewinnt fachlich qualifizierte Mitarbeitende mit der gemäß WpHG geforderten Sachkunde.
- gewinnt selbstbewusste Mitarbeitende, die auf fachliche Herausforderungen im Kundenkontakt reagieren können.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Grundlagen des WpHG inkl. der Beratungsdokumentation
- Asset Allocation in der Kundenberatung
- Fachinformationen zum Aktien & Anleihenmanagement sowie dem Investmentgeschäft
- Aktuelles zum Steuerrecht im Wertpapiergeschäft

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

Vorkenntnisse

Fachgrundlagen des Wertpapiergeschäfts sind Voraussetzung.

Hinweis

Am letzten Tag kann das Fachthema „WpHG-Beratungsdokumentation“ in enger Kooperation mit Mitarbeitenden der Marktfolgeabteilung der Bank stattfinden, um auf die hausspezifischen Besonderheiten der Beratungsdokumentation einzugehen.

Fachseminare

Dauer

Maximal 3 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

FS-3.1

Preis

Offenes Seminar:

2 Tage: 520,00 € / Person

3 Tage: 690,00 € / Person

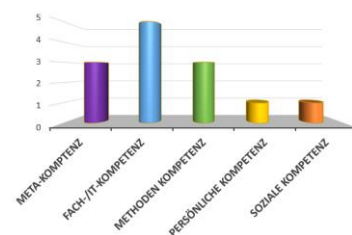
Inhouseseminar:

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



Sparda-WpHG update: Entwicklungen im Wertpapiergeschäft

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

Zielgruppe

Kundenberatende im Wertpapiergeschäft.

Nutzen

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

Die Teilnehmenden

- kennen die fachlichen Änderungen.
- schätzen die Auswirkungen für die Beratung ein und setzen diese in den Beratungsgesprächen rechtssicher um.

Die Bank

- erhält fachlich qualifizierte Mitarbeitende.
- 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

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende,
maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

FS-3.2

Preis

Offenes Seminar:
1 Tag: 390,00 € / Person
2 Tage: 520,00 € / Person

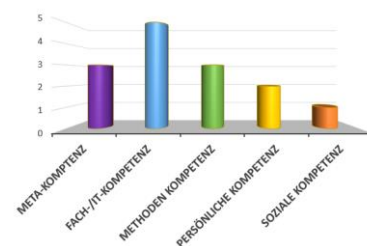
Inhouseseminar:

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

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 eine geeignete Lösung.

Zielgruppe

MicroStrategy Einsteigende, die selbst DataWarehouse-Auswertungen erstellen sollen, Anwender (m/w/d) von MicroStrategy, Anwender (m/w/d) 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).

Die Teilnehmenden

- lernen die DataWarehouse-Umgebung kennen.
- erfahren die Grundlagen der MicroStrategy Anwendung.
- erlernen die Grundlagen der Berichterstellung in MicroStrategy.

Die Bank

- bekommt Mitarbeitende, die über solide Kenntnisse über die DataWarehouse-Umgebung und die Berichterstattung in Micro-Strategy Web verfügen.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Einführung ins DataWarehouse
- Vorstellung Datenmodell
- Datenobjekte in MicroStrategy
- Handhabung von MicroStrategy
- Grundlagen der Berichterstattung in MicroStrategy

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.

Anzahl Teilnehmende

Ab 4 Teilnehmende, maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

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

Buchungscode

FS-4.1

Preis

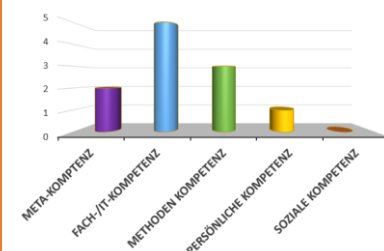
Offenes Seminar:
790,00 € / Person

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

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 eine geeignete Lösung.

Zielgruppe

MicroStrategy Nutzer (m/w/d), die erweiterte DataWarehouse-Auswertungen erstellen sollen (z. B. Anwender (m/w/d) 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.

Die Teilnehmenden

- lernen die Grundlagen der Berichterstellung in MicroStrategy Developer kennen.
- erstellen einfache Datenobjekte.
- können Prompts (Eingaben) erstellen.
- lernen die dynamische Gruppierung und Analysefunktion kennen.

Die Bank

- gewinnt Mitarbeitende die in der Lage sind, Berichterstellungen in MicroStrategy Desktop zu konzipieren und zu erstellen.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Grundlagen der Berichterstellung in MicroStrategy Developer
- 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.

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 15 Teilnehmende

Trainier/Referenten (m/w/d)

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

Buchungscode

FS-4.2

Preis

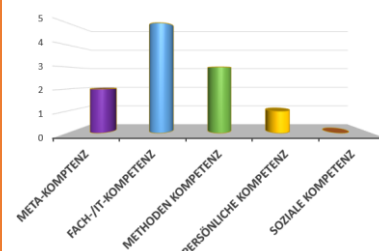
Offenes Seminar:
790,00 € / Person

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

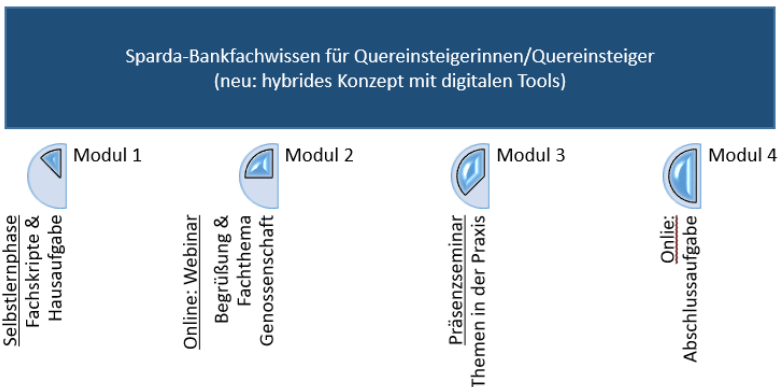
Kompetenzausprägung



Sparda-Markenseminare

Sparda-Bankfachwissen für Quereinsteiger (m/w/d)

Mitarbeitende, die von anderen Berufszweigen bei einer Bank quereinsteigen, 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

Mitarbeitende (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.

Die Teilnehmenden

- erhalten einen schnellen Einstieg ins Bankgeschäft.
- können mit Kollegen (m/w/d) und Vorgesetzten (m/w/d) auf bankfachlicher Ebene kommunizieren.
- lernen die Besonderheiten der Gruppe der Sparda-Banken kennen.

Die Bank

- erhält Mitarbeitende, die Besonderheiten der Gruppe der Sparda-Banken innerhalb des Finanzsystems kennen.
- kann die Mitarbeitenden schnell integrieren und in Aufgabengebiete einsetzen.

Markenseminare

Dauer

Maximal 3 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

MS-1

Preis

Offenes Seminar:
750,00 € / Person

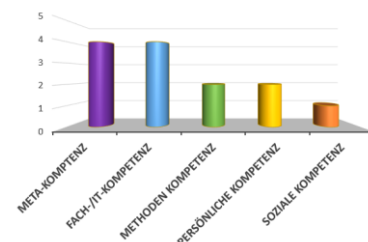
Inhouseseminar:

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



Fortsetzung nächste Seite

Sparda-Bankfachwissen für Quereinsteiger (m/w/d)

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 Teilnehmenden durch vorab zur Verfügung gestellte Fachskripte individuell vor.

Markenseminare

Dauer

Maximal 3 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

MS-1

Preis

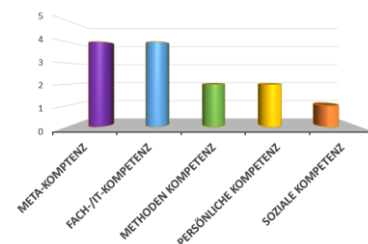
Offenes Seminar:
750,00 € / Person

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

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 Mitarbeitende der internen Abteilungen, welche sich regelmäßig mit ihren Kolleginnen und Kollegen aus den Geschäftsstellen telefonisch abstimmen, an Mitarbeitende aus dem hauseigenen Call-Center sowie an Mitarbeitende 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 Mitarbeitenden die Kundenanliegen im Sinne der Markenwerte des Brand Books bearbeiten.

Die Teilnehmenden

- erfahren, wie sie den richtigen, kommunikativen Umgang ansetzen, denn nur so können die erforderlichen Informationen schlüssig und nachvollziehbar vermittelt werden, um damit die Kunden optimal zu überzeugen.

Die Bank

- erhält Mitarbeitende, die die Möglichkeiten erfahren, sich den richtigen Umgang mit den 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

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende,
maximal 12 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

MS-2

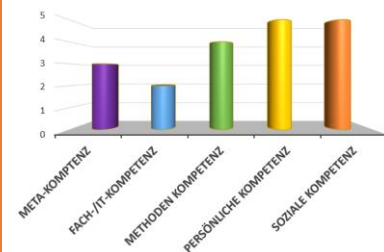
Preis

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



Fortsetzung nächste Seite

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 ich sie gekonnt einsetze
 - 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 (m/w/d) 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

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende,
maximal 12 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

MS-2

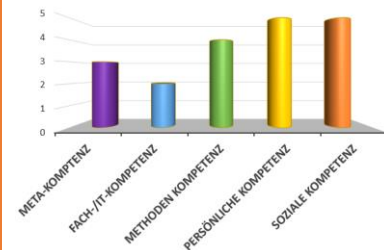
Preis

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



Sparda-Management Circle

Projektmanagement

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

Zielgruppe

Mitarbeitende, die die Grundlagen des Projektmanagements erlernen wollen, 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?

Die Teilnehmenden

- erfahren die Grundlagen eines erfolgreichen Projektmanagements – auch im agilen Umfeld.
- werden in die Lage versetzt, als Teilnehmende 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 Mitarbeitenden 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 (m/w/d)

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 der/dem Trainee/Trainer und der Sparda-Bank.

Management

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

MC-2.1

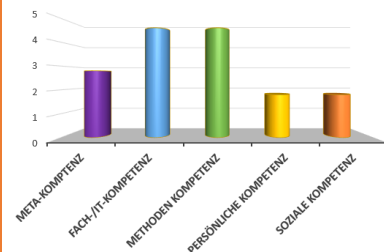
Preis

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



Projektmanagement für Führungskräfte (m/w/d)

In diesem Seminar werden weiterführende Inhalte und Umsetzungshilfen des Projektmanagements für Führungskräfte (m/w/d) vermittelt.

Zielgruppe

Führungskräfte (m/w/d) der Sparda-Banken.

Nutzen

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

Die Teilnehmenden

- erfahren die Besonderheiten einer erfolgreichen Projektleitung.
- werden in die Lage versetzt, als Teilnehmende 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 der (Teil-) Projektleitung
- Planung der Auftaktveranstaltung
- Typen von Projektmitgliedern
- Zusammensetzung von Projektteams
- Reporting

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

Management

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 12 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

MC-2.2

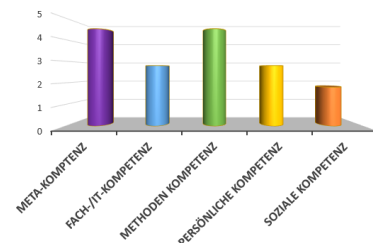
Preis

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



MGB: Leadership

In der Führung von Mitarbeitenden 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

Mitarbeitende, die zukünftig als Führungskräfte (m/w/d) in der Sparda-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 (m/w/d) sowie der zielgerichteten Vorbereitung auf den (optionalen) Kompetenznachweis „MGB: Leadership“ der Gesamtmaßnahme „Management in Genossenschaftsbanken“ (MGB).

Die Teilnehmenden

- lernen im Rahmen ihrer Kompetenzen, Aufgaben und Verantwortlichkeiten zu klären und über Zielvereinbarungen zu führen.
- lernen ihre Mitarbeitenden zu fordern und zu fördern sowie die gemeinsamen Werte der jeweiligen Sparda-Bank zu pflegen.
- erfahren die Vielschichtigkeit und die Bedeutung wirksamen Führens.
- können ein eigenes Rollenverständnis von Führung sowie eine dazu passende Sparda-Wertestruktur entwickeln und in die eigene Führungsarbeit vor Ort einfließen lassen.
- lernen das Mitarbeitendengespräch als zentrales Führungsinstrument kennen und es zielorientiert einzusetzen.
- wissen den Prozess der Teamentwicklung zu initiieren und erfolgreich zu begleiten.
- können ihre Selbstorganisation verbessern und die Zeit innerhalb ihres Verantwortungsbereiches effizient besser nutzen.
- lernen die Methoden der Präsentation und der Moderation kennen und in ihrem Team zielorientiert einzusetzen.

Die Bank

- verfügt über qualifizierte Mitarbeitende, die als (Nachwuchs-) Führungskräfte und Leistungsträger (m/w/d) ihren Beitrag zum Unternehmenserfolg ihrer Sparda-Bank leisten werden.

Management

Dauer

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

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende,
maximal 12 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

MC-2.3

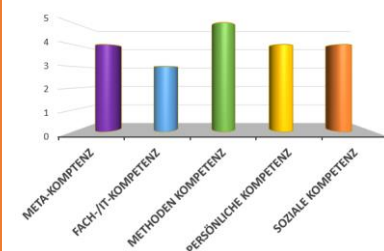
Preis

Modul 1: 930,00 €
Modul 2: 1.250,00 €
Modul 3: 930,00 €
Modul 4: 930,00 €
Gesamtpaket: 4.000,00 €
(exkl. Kompetenznachweis)

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

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 Kollegin / Kollege – heute Vorgesetzte / Vorgesetzter
 - Mit unterschiedlichen Erwartungen umgehen: Zusammenarbeit mit Mitarbeitenden, Kolleginnen/Kollegen und Führungskräften
 - Innere Haltung und genossenschaftliche Werteorientierung
 - 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):**
 - Mitarbeitendengespräche und Teambesprechungen erfolgreich gestalten
 - Das Mitarbeitendengespräch
 - 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 Mitarbeiterereinsatz

Management

Dauer

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

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 12 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

MC-2.3

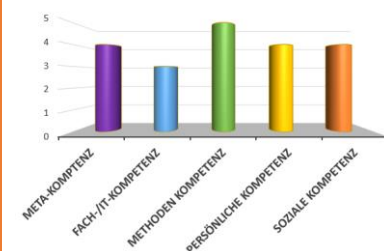
Preis

Modul 1: 930,00 €
Modul 2: 1.250,00 €
Modul 3: 930,00 €
Modul 4: 930,00 €
Gesamtpaket: 4.000,00 €
(exkl. Kompetenznachweis)

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

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
 - Intevision (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

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 12 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

MC-2.3

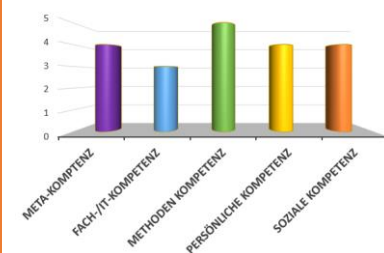
Preis

Modul 1: 930,00 €
Modul 2: 1.250,00 €
Modul 3: 930,00 €
Modul 4: 930,00 €
Gesamtpaket: 4.000,00 €
(exkl. Kompetenznachweis)

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

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 Kolleginnen/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 Mitarbeitende gestalten
 - Beidhändig führen: Innovation trifft auf Tradition

Management

Dauer

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

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 12 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

MC-2.3

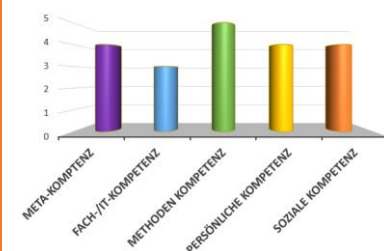
Preis

Modul 1: 930,00 €
Modul 2: 1.250,00 €
Modul 3: 930,00 €
Modul 4: 930,00 €
Gesamtpaket: 4.000,00 €
(exkl. Kompetenznachweis)

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



Sparda-Vorbereitungsworkshops & Sparda-Kompetenznachweise

Vorbereitungsworkshop / Gesprächstraining „Sparda-Privatkundenberatung“

Gezielte Vorbereitung auf den Kompetenznachweis „Sparda-Privatkundenberatung“ durch fachlichen Input und einzelne Beratungssequenzen mit Fallbeispielen.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die zum Kompetenznachweis „Sparda-Privatkundenberatung“ angemeldet sind oder ihre Fachkenntnisse in Übungssequenzen praxisgerecht trainieren möchten.

Nutzen

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

Die Teilnehmenden

- werden auf den Kompetenznachweis intensiv und zielgerichtet vorbereitet.
- reflektieren ihre eigene Beratung.
- erhalten ein Feedback zur erbrachten Leistung von der Gruppe.

Die Bank

- erhält durch diese Maßnahme im Sinne des bevorstehenden Kompetenznachweises optimal vorbereitete Mitarbeitende im Bereich des standardisierten Privatkundengeschäfts.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Vertiefung der unterschiedlichen verkaufs-, vertriebs- und verhaltenspsychologischen Elemente
- Vermittlung fachlich relevanter Themenschwerpunkte
- 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

Anzahl Teilnehmende

Ab 4 Teilnehmende, maximal 12 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

VW-1

Preis

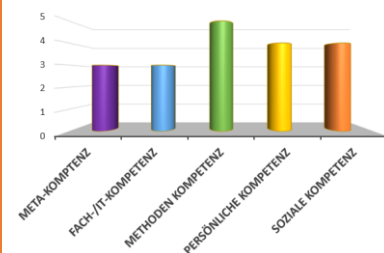
Offenes Seminar:
990,00 € / Person

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



Vorbereitungsworkshop / Gesprächstraining „Sparda-Baufinanzierung“

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

Zielgruppe

Mitarbeitende, die u. a. zum Kompetenznachweis „Sparda-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.

Die Teilnehmenden

- werden auf den Kompetenznachweis intensiv und zielgerichtet vorbereitet.
- reflektieren ihre eigene Beratung.
- erhalten ein Feedback zur erbrachten Leistung von der Gruppe.

Die Bank

- erhält durch diese Maßnahme im Sinne des bevorstehenden Kompetenznachweises optimal vorbereitete Mitarbeitende 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

Anzahl Teilnehmende

Ab 2 Teilnehmende, maximal 12 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

VW-2

Preis

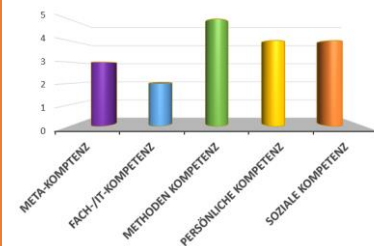
Offenes Seminar:
990,00 € / Person

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



Kompetenznachweis "Sparda-Privatkundenberatung"

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

Zielgruppe

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

Nutzen

Der erfolgreiche Kompetenznachweis bietet wichtige Ansätze zur Potenzialanalyse und Entwicklung der motivierten Mitarbeitenden.

Die Teilnehmenden

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

Die Bank

- erhält durch diese Maßnahme eine qualifizierte Aussage zu den Kompetenzfeldern der Mitarbeitenden.
- 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

Die Teilnehmenden sollten 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 der/dem obligatorischen Prüferin/Prüfer der SpardaAkademie auch aus eigenen Mitarbeitenden (Führungskräften) bestehen.

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

Vorbereitungsworkshops Kompetenznachweise

Dauer

1 Tag

Anzahl Teilnehmende

Maximal 4 Teilnehmende / Tag

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

KN-1

Preis

700,00 € / Person

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar durchgeführt

Kompetenznachweis "Sparda-Baufinanzierung"

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

Zielgruppe

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

Nutzen

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

Die Teilnehmenden

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

Die Bank

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

Methode

- 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 eine Führungskraft der Bank als Gastprüferin bzw. 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

Anzahl Teilnehmende

Maximal 4 Teilnehmende / Tag

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

KN-2

Preis

700,00 € / Person

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar durchgeführt

Kompetenznachweis “MGB: Leadership”

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

Zielgruppe

Mitarbeitende, 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 Teilnehmende eine fundierte Reflektion bzgl. der vorhandenen Fachkenntnisse sowie der sozial-persönlichen Kompetenz in der Führung von Mitarbeitenden.

Die Teilnehmenden

- weisen ihre Kompetenzausprägungen (Handlungskompetenz) in einer Fallstudien-Präsentation, einem Mitarbeitendengespräch und einem Prüfungslehrgespräch nach.
- bekommen eine Rückmeldung über die erbrachten Leistungen in den Bereichen Fach-, Methoden- sowie Sozial- und Persönlichkeitskompetenz.
- erhalten 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

- Mitarbeitendengespräche 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 Teilnehmende sowie Moderationstechniken.

Vorbereitungswshops Kompetenznachweise

Dauer

1 Tag

Anzahl Teilnehmende

Maximal 4 Teilnehmende / Tag

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

KN-3

Preis

790,00 € / Person

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar durchgeführt

Sparda-Foren, Best-Practice-Tagungen & Workshops

Sparda-Forum für Beauftragte (m/w/d)

Die Beauftragten der Sparda-Banken zu den Themenfeldern WpHG, MaComp, Datenschutz, Geldwäsche und IT haben im "Sparda-Forum für die Beauftragten" die Möglichkeit, 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 (m/w/d) 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 Teilnehmenden rechtzeitig bekanntgegeben.

Foren, Best-Practise Tagungen & Workshops

Dauer

Maximal 3 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende

Veranstalter

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

Moderation

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

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) 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

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Sparda-Forum für die Assistenz (m/w/d)

Die Mitarbeitenden 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 Kolleginnen und Kollegen auszutauschen. Hier bietet das angebotene "Sparda-Forum für die Assistenz (m/w/d)" den Teilnehmenden die Möglichkeit, aktuelle Fachgrundlagen zu unterschiedlichen Bankthemen zu erhalten und gleichzeitig sich untereinander nach dem Best-Practice Ansatz abzustimmen.

Zielgruppe

Mitarbeitende 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 Teilnehmenden rechtzeitig bekanntgegeben.

Foren, Best-Practise Tagungen & Workshops

Dauer

Maximal 2 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende

Veranstalter

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

Moderation

Die Durchführung und Moderation des Forums erfolgt durch Mitarbeitende 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

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

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 (m/w/d) und (Vertriebs-) Verantwortliche (m/w/d) der jeweiligen Sparda-Banken.

Inhalte

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

Foren, Best-Practice Tagungen & Workshops

Dauer

Je nach Bedarf

Anzahl Teilnehmende

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

Buchungscode

SF-4

Anmeldung nach Ausschreibung über 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

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Seminare für den Aufsichtsrat (m/w/d)

Sparda-Aufsichtsrat (m/w/d): Basisseminar

Für neu gewählte Aufsichtsräte (m/w/d) 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 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 Referierenden vermitteln nicht nur einschlägiges Wissen, sondern reflektieren auch die Möglichkeiten und Grenzen des Aufsichtsrats.

Die Teilnehmenden

- erlangen die aufsichtsrechtlich geforderte KWG-Sachkunde.
- lernen die Sparda-Kultur kennen.
- erhalten fundierte Antworten auf Fragen und Gelegenheit für den Erfahrungsaustausch mit Kollegen.

Die Bank

- gewinnt handlungskompetente Mitglieder (m/w/d) 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 Besonderheiten der Sparda-Banken vertraut ist.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Die Tätigkeit als Aufsichtsrat (m/w/d)
- 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 individuell an aktuelle Anforderungen angepasst werden.

Aufsichtsrat

Dauer

Maximal 3 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

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

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

AR-1

Preis

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

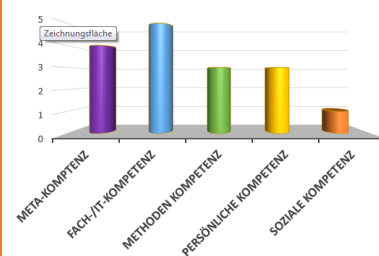
Inhouseseminar:

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



Sparda-Aufsichtsrat (m/w/d): Seminar I

Das Aufsichtsratsseminar I bietet die Möglichkeit zur Vertiefung der Sachkunde, entweder weil die Teilnehmenden Mitglied in einem Ausschuss sind, oder weil sie die Kenntnisse im Bereich Kundenkreditgeschäft und Eigenanlagen auf- bzw. ausbauen möchten.

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 die Aufsichtsrätin/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.

Die Teilnehmenden

- diskutieren ausführlich die rechtlichen Rahmenbedingungen der Mitwirkung des Aufsichtsrats an Kreditvergaben einer Sparda-Bank.
- erhalten zahlreiche Praxistipps für die Organisation und Dokumentation der im Aufsichtsrat getroffenen Kreditentscheidungen.
- erhalten konkrete Beispiele, auf welche Punkte man im Rahmen der einzelnen Kreditentscheidung anhand von Kreditakten und Kreditprotokollen achten sollte.
- lernen verschiedene Facetten der Eigenanlagen kennen, die für eine Einschätzung unerlässlich sind.
- erhalten 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 die Aufsichtsrätin/der Aufsichtsrat mit der Sparda-Kultur und den Sparda-Besonderheiten vertraut ist.

Aufsichtsrat

Dauer

Maximal 2 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

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

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) 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

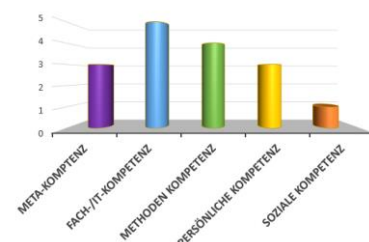
Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

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 (m/w/d): 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.

Aufsichtsrat

Dauer

Maximal 2 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

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

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) 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

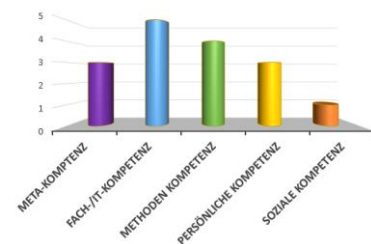
Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

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 (m/w/d): Seminar II

Das Aufsichtsratsseminar II bietet die Möglichkeit zur Vertiefung der Sachkunde, entweder weil die Teilnehmenden Mitglied in einem Ausschuss sind oder weil sie Kenntnisse im Bereich der Banksteuerung und Risikomanagement auf- bzw. ausbauen möchten.

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 (m/w/d) 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.

Die Teilnehmenden

- betrachten wichtige Elemente der Gesamtbanksteuerung.
- bekommen einen Einblick in wichtige Bereiche der Bank, die für die Entscheidungsfindung relevant sind.
- erhalten 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 (m/w/d) mit der Sparda-Kultur und den Sparda-Besonderheiten vertraut ist.

Aufsichtsrat

Dauer

Maximal 2 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

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

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) 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

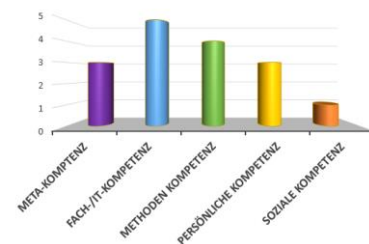
Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

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 (m/w/d): 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 Aufsichtsrätin/Aufsichtsrat: Recht II
- Sparda-Kennzahlen
- Aktuelle steuerliche Aspekte
- Aktuelles aus der Sparda-Gruppe

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

Aufsichtsrat

Dauer

Maximal 2 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

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

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) 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

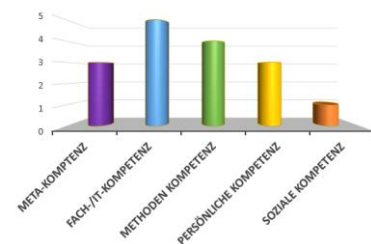
Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

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 (m/w/d): 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 (m/w/d) der Sparda-Banken

Nutzen

Wir unterstützen den Aufsichtsrat (m/w/d) 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.

Die Teilnehmenden

- erhalten Informationen zu neuen Rechtsvorschriften.
- lernen die Entwicklungen im Bereich der Finanzprodukte kennen.
- machen sich mit Wettbewerbsentwicklungen vertraut.
- können Entscheidungen auf Basis eines aktuellen Informationsstandes treffen.
- erhalten fundierte Antworten auf Fragen.
- diskutieren Trends und Entwicklungen mit Aufsichtsratskolleginnen und Aufsichtsratskollegen.

Die Bank

- erhält eine kompetentes und gut informiertes Mitglied des Aufsichtsrats.
- 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.

Aufsichtsrat

Dauer

1 Tag oder
je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

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

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

AR-4

Preis

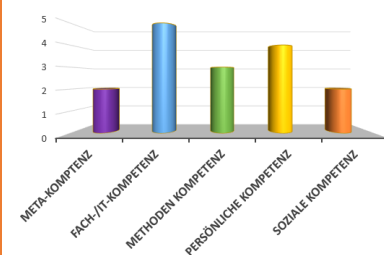
Offenes Seminar: Der jeweilige Seminarpreis wird über die entsprechenden Mitteilungen im Vorfeld bekannt gegeben

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Inhouseseminar:
Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Sparda-Aufsichtsrat (m/w/d): Webseminare

Für diejenigen Mitglieder des Aufsichtsrats (m/w/d), die sich intensiv mit einem bestimmten Thema und aktuellen Entwicklungen im Aufsichtsrecht beschäftigen wollen, bieten wir Ihnen verschiedene Webseminare an.

Zielgruppe

Mitglieder (m/w/d) 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.

Die Teilnehmenden

- erhalten Informationen und Beispiele für ihre tägliche Arbeit.
- vertiefen ihr Wissen.
- machen sich mit Wettbewerbsentwicklungen vertraut.
- können Entscheidungen auf Basis eines aktuellen Informationsstandes treffen.
- erhalten fundierte Antworten auf Fragen.
- diskutieren Trends und Entwicklungen mit Aufsichtsratskollegen (m/w/d).

Die Bank

- erhält ein kompetentes und gut informiertes Mitglied (m/w/d) des Aufsichtsrats.
- kann leichter und schneller mit dem Aufsichtsratsmitglied (m/w/d) kommunizieren.
- stellt sicher, dass die Entscheidungen aufgrund aktueller Informationen getroffen werden.

Inhalte

Die Inhalte beziehen sich auf aktuell ausgewählte Themen.

Aufsichtsrat

Dauer

90 Minuten oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

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

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

AR-XX

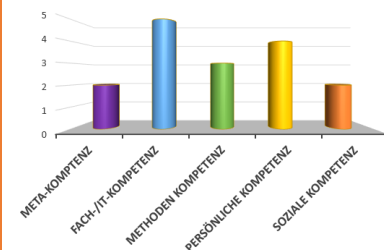
Preis

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

Inhouseseminar:

Preis auf Anfrage

Kompetenzausprägung



Sparda-Value: Exklusiv für die Vorstände (m/w/d) der Sparda- Gruppe

Exklusive Seminare für die Vorstände (m/w/d) der Sparda-Gruppe

Die Vorstände (m/w/d) der Sparda-Banken und die Geschäftsführerinnen/Geschäftsführer in der Sparda-Gruppe sind besonders gefordert, in schwierigen Zeiten und im 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

Die Vorstände (m/w/d) der Sparda-Banken und Geschäftsführerinnen/Geschäftsführer in der Sparda-Gruppe.

Nutzen

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

Inhalte

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

Sparda-Value

Dauer

Je nach Bedarf

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende,
maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) 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

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

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

Mitarbeitende, 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.

Die Teilnehmenden

- lernen die Basics im Design Thinking kennen und können diese in unterschiedlichen Themenfeldern ausprobieren.

Die Bank

- erhält Mitarbeitende, die 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

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

NL-1.0

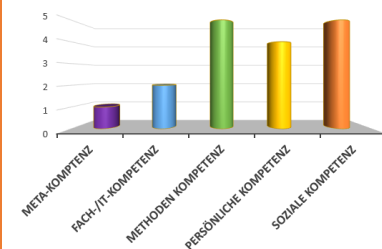
Preis

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar durchgeführt

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 (m/w/d), Vorstände (m/w/d), Führungskräfte (m/w/d) und Mitarbeitende, die den Wandel der Arbeitskultur top-down unterstützen wollen.

Nutzen

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

Die Teilnehmenden

- erhalten innovative Lösungsansätze mit Design Thinking.
- erzielen 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

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 12 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

NL-2.0

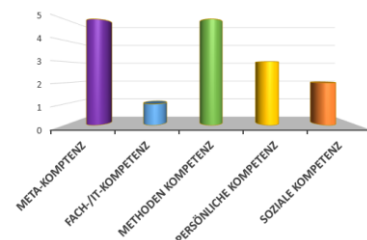
Preis

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



New Leadership

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

Zielgruppe

Agile Führungskräfte (m/w/d) und Mitarbeitende 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 (m/w/d). 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.

Die Teilnehmenden

- erfahren und erleben, wie in der agilen Welt geführt und gearbeitet wird.
- verstehen, welche Führungsrolle welche Herausforderungen hat.
- bewerten das aktuelle persönliche Führungsverhalten und erarbeiten auf Basis der neuen Herausforderungen neue Wege, um den Leadership-Gedanken in der Praxis umzusetzen.

Die Bank

- erhält Führungskräfte (m/w/d) und Mitarbeitende, die in der neuen und innovationsreichen Arbeitswelt agil führen können.
- versteht, die durch die Mitarbeitenden 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

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende,
maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

NL-3.0

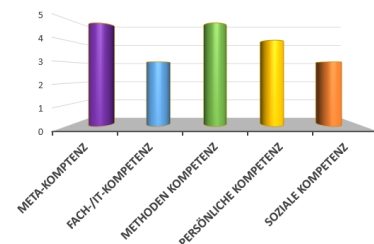
Preis

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

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

Nutzen

Nicht nur Mitarbeitende, 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.

Die Teilnehmenden

- entwickeln ein Verständnis für die unterschiedlichen Motivlagen der Mitarbeitergruppen – von Erneuerern bis zu Verhinderern sowie Bewahrern – und wie mit diesen umgegangen werden kann.
- reflektieren ihre eigene Haltung sowie eigene Ängste und Motive als Führungskräfte in einer sich dramatisch ändernden Berufswelt.
- lernen moderne Führungsmodelle und entwickelt ein Verständnis für modernes Leadership.

Next-Learning

Dauer

2 Tage oder
je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende,
maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

NL-4.0

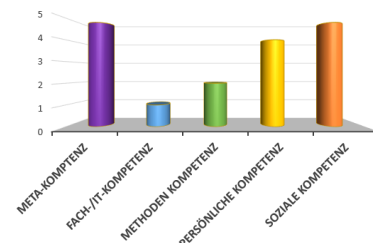
Preis

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



Fortsetzung nächste Seite

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 (m/w/d), 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

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende,
maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

NL-4.0

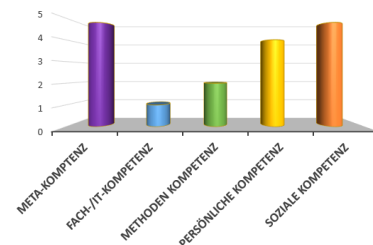
Preis

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



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

Führungs- & Fachkräfte (m/w/d) sowie Projektleiter (m/w/d), die mit komplexen Veränderungsprozessen konfrontiert sind und/oder strategische Veränderungsvorhaben erfolgreich planen und umsetzen wollen.

Nutzen

Zielgerichtet gestaltete Transformation im Unternehmen gibt Mitarbeitenden 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.

Die Teilnehmenden

- entwickeln das Bewusstsein für Veränderungen im Hinblick auf Strategie, Struktur und Systeme Ihres Unternehmens.
- erlernen das Wissen, eine adäquate Change-Organisation aufzubauen, indem sie die Änderungsbereitschaft fördern, Blockaden frühzeitig erkennen und Lösungen entwickeln.
- erlernen 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 Mitarbeitende, 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

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende,
maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

NL-5.0

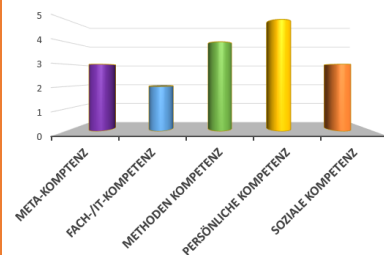
Preis

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



Fortsetzung nächste Seite

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
- Begleitung des Wandels
 - Verschiedene Dimensionen einer veränderungsbereiten Organisation
 - Verschiedene Rollen in Change-Prozessen
 - Veränderungswiderstände abbauen
 - Vernetztes Denken vs. Ursache-/Wirkungdenken
 - Einbindung der Mitarbeitenden

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

Next-Learning

Dauer

2 Tage oder
je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende,
maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

NL-5.0

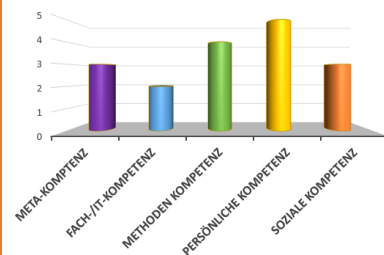
Preis

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kompetenzausprägung



Digitale Tools

Webseminare Sparda-Baufinanzierung update

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

Zielgruppe

Mitarbeitende 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 Mitarbeitende der Marktfolge und des Markts „Wohnbaufinanzierung privater Kreditengagements“.

Die Teilnehmenden

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

Die Bank

- verfügt über qualifizierte Mitarbeitende, die fachlich sicher im Kundenkontakt auftreten können bzw. den fachlichen Anforderungen für die Dokumentationsprüfung von Unterlagen zu Verbraucherdarlehen entspricht.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte der einzelnen Webseminare sind:

- Webseminar 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
- Webseminar 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
- Webseminar 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 Webseminar
ca. 2 Stunden

Anzahl Teilnehmende

Je Webseminar
maximal 50 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

DT-FS 2.1

Preis

Preis auf Anfrage

Fortsetzung nächste Seite

Webseminare 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 Webseminaren 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 Webseminar
ca. 2 Stunden

Anzahl Teilnehmende

Je Webseminar
maximal 50 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

DT-FS 2.1

Preis

Preis auf Anfrage

Webseminar Sparda-WpHG update Spezial: Wertpapier-Beratungsdokumentation

Kurzes und prägnantes Webseminar, in welchem die Grundkenntnisse aktuellen Besonderheiten einer Wertpapierberatungsdokumentation reflektiert werden.

Zielgruppe

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

Nutzen

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

Die Teilnehmenden

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

Die Bank

- verfügt über qualifizierte Mitarbeitende, die fachlich sicher im Umgang mit der Wertpapier-Beratungsdokumentation sind.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Webseminars 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 Webseminar keine Kenntnisse und Aspekte zur Funktionsweise und Risiken von Finanzinstrumenten vermittelt werden.

Hinweis

Hinweis zur Systemunterstützung:

In diesem Webseminar 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 Webseminar
ca. 90 Minuten

Anzahl Teilnehmende

Je Webseminar
maximal 50 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

DT-FS 3.1

Preis

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung kann auch als Präsenzseminar durchgeführt werden

Webseminar Sparda-WpHG update Spezial: Vertriebsbeauftragte und Vertriebsvorgaben

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

Zielgruppe

Führungskräfte (m/w/d), die als Vertriebsbeauftragte tätig sind und die Sachkundevoraussetzungen nach WpHG-Mitarbeitendenanzeigenverordnung erwerben oder eine Auffrischung ihrer Sachkenntnisse verfolgen.

Nutzen

Im Webseminar werden die Sachkenntnisse vermittelt, die für die Ausübung der Tätigkeit als Vertriebsbeauftragte und der darauf basierenden Mitarbeitendenanzeigeverordnung hinsichtlich der Vertriebsvorgaben erforderlich sind.

Die Teilnehmenden

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

Die Bank

- verfügt über qualifizierte Mitarbeitende, die fachlich sicher im Umgang mit den fachlichen Anforderungen in Bezug auf Vertriebsvorgaben sind.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Webseminars 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 Webseminar keine Kenntnisse und Aspekte zur Funktionsweise und Risiken von Finanzinstrumenten vermittelt werden.

Hinweis

Hinweis zur Systemunterstützung:

In diesem Webseminar werden die fachlichen und/oder vertrieblischen 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 Webseminar
ca. 90 Minuten

Anzahl Teilnehmende

Je Webseminar
maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

DT-FS 3.2

Preis

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung kann auch als Präsenzseminar durchgeführt werden

Webseminar Sparda-WpHG update Spezial: Der richtige Umgang mit Beschwerden

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

Zielgruppe

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

Nutzen

Im Webseminar werden lösungsfokussierte Verhaltensweisen im Umgang mit sich beschwerenden Kunden vermittelt.

Die Teilnehmenden

- erhalten wertvolle Tipps im Umgang mit einer Beschwerde und kennen zudem die rechtliche Bedeutung und Konsequenzen.

Die Bank

- verfügt über qualifizierte Mitarbeitende, die fachlich sicher im Umgang mit einer Beschwerde und zudem kommunikativ stillvoll und lösungsfokussiert auftreten.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Webseminars sind:

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

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

Hinweis

Hinweis zur Systemunterstützung:

In diesem Webseminar 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 Webseminar
ca. 90 Minuten

Anzahl Teilnehmende

Je Webseminar
maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

DT-FS 3.3

Preis

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung kann auch als Präsenzseminar durchgeführt werden

Webseminar Sparda-WpHG update Spezial: Richtig schenken

Zu Lebzeiten Vermögenswerte zu übertragen, kann den Schenkern und den Beschenkten zugleich Vorteile verschaffen. Hierfür sollten die grds. Freibeträge sowie Spielregeln einer steuerlich begünstigten Vermögensübertragung für die Kundengespräche bekannt sein.

Zielgruppe

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

Nutzen

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

Die Teilnehmenden

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

Die Bank

- verfügt über qualifizierte Mitarbeitende, die fachlich sicher im Umgang im Themenfeld einer Vermögensübertragung sind.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Webseminars sind:

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

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

Hinweis

Hinweis zur Systemunterstützung:

In diesem Webseminar werden die fachlichen und/oder vertrieblichen Themenfelder vermittelt. Eine IT-unterstützte Vermittlung der Inhalte der einzelnen Rechenzentren findet nicht statt. Optional ist eine separate Schulung der systemrelevanten Vorgaben empfehlenswert.

Digital Tools

Dauer

Je Webseminar
ca. 90 Minuten

Anzahl Teilnehmende

Je Webseminar
maximal 15 Teilnehmende

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

DT-FS 3.6

Preis

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung kann auch als Präsenzseminar durchgeführt werden

Führungsworkout: Das digitale Sofortprogramm für Führungskräfte (m/w/d)

Die Anforderungen an Führungskräfte (m/w/d) 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 (m/w/d), 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.

Die Teilnehmenden

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

Die Bank

- verfügt über qualifizierte Führungskräfte (m/w/d), die im Umgang und im Kontext an die neuen Rahmenbedingungen methodisch sicher sind.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte sind jeweils 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
- Feedback geben aber richtig
- Führen in Veränderungsprozessen
- Gut und sicher entscheiden in unsicheren Zeiten

Die folgende digitalen Tools stehen Ihnen hierfür zur Verfügung: Tutorial, Podcast, Live-Webseminar, PDF-eBook, eMail-Newsletter, Individuelles Telecoaching

Hinweis

Hinweis zur Systemunterstützung:

Die Tools sind optional über Blink.it für für den Nutzer 24/7 über ein beliebiges Endgerät abrufbar. Die hierfür anfallende Investition erhalten Sie mit dem im Vorfeld erstellten Angebot mitgeteilt.

Digital Tools

Dauer

Podcast ca. 10 Minuten
Tutorial ca. 30-45 Minuten
Webseminar ca. 45 Minuten
Telecoaching ca. 45 Minuten

Anzahl Teilnehmende

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

Trainer/Referenten (m/w/d)

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

DT-MC 2.1

Preis

Preis auf Anfrage

Durchführungsweg

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Ihre Ansprechpartner



Wir fördern das Gemeinsame bei Sparda.
Wir machen Sparda stark durch Bündelung der Kräfte.
Wir sichern Qualität durch Prüfung, Beratung und Bildung.

Ihre Ansprechpartner

Bereichsleitung



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

Fachliche Ansprechpartner Bildungsmanagement



Sanja Kilz
Bankfachwirtin
Bildungsmanagerin
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

Fachliche Ansprechpartner Personalmanagement



Marco Großkopf
Dipl. Kommunikationswirt (BAW)
Referent HR-Transformation
Telefon: 069 792094-520
marco.grosskopf@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 alphaspirit.it

Einzelbilder: © Harald Schnauder

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
<https://sparda-verband.de/spardaakademie/>