

# Seminarprogramm 2025

## Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

Das Ihnen vorliegende Seminarprogramm wird laufend durch neue Seminarangebote aus dem Netzwerk der Bildungsdienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe ergänzt. Eine gute Übersicht erhalten Sie unter [www.s-weiter-bilden.de](http://www.s-weiter-bilden.de) und bei den jeweiligen regionalen Sparkassenakademien. Einzelne Anmeldungen zu Seminaren bei den Sparkassenakademien nehmen Sie bitte direkt dort vor; für alle anderen Bildungsanbieter aus unserem Programm leiten wir die Anmeldungen gern weiter.

### Unser Leistungsversprechen an Sie:

- Wir bieten Ihnen qualitativ hochwertige Veranstaltungen zu marktgerechten Preisen.
- Wir suchen für Sie Seminare, die Sie in unserem Angebot nicht finden. Dazu greifen wir auf das Netzwerk der Bildungsdienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe zu.
- Wir unterstützen Sie ganz individuell und auf Ihre spezifischen Anforderungen ausgerichtet dabei, die Seminare auch in Ihren Instituten durchzuführen. Diese Unterstützung bezieht sich auch auf den Roll-Out der DSGVO-Projekte.
- Wir stehen Ihnen als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung, der mit Ihnen über Personalentwicklung diskutiert und Sie bei Ihren Konzepten unterstützt.

Stefan Affeldt  
Direktor der Hanseatischen Sparkassenakademie

## Allgemeine Informationen\*

Das gesamte Bildungsprogramm der Hanseatischen Sparkassenakademie und viele weitere Informationen finden Sie auf unserer Internetseite unter [www.hanseatische-sparkassenakademie.de](http://www.hanseatische-sparkassenakademie.de), die Sie auch über [www.hsgv.de](http://www.hsgv.de) erreichen können.

Das Ihnen vorliegende Seminarprogramm wird insbesondere durch neue Seminarangebote unserer Kooperationsakademien ergänzt, über die wir Sie gern informieren werden. Ihre Anmeldungen nehmen Sie bitte zu den Veranstaltungen grundsätzlich über uns vor; wir leiten diese gern an die jeweiligen Bildungsträger weiter.

Bitte beachten Sie, dass bei unseren Kooperationsakademien unterschiedliche Stornoregelungen bei den Seminarabmeldungen und den Hotelbuchungen bestehen. Bei der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie gibt es zudem bei einzelnen Maßnahmen einen Mindestteilnehmeraufschlag bei den Seminaren und Fachseminaren, wenn eine bestimmte Teilnehmerzahl unterschritten wird, damit die Veranstaltung trotzdem durchgeführt werden kann.

Gern stehen wir Ihnen für alle Fragen, Anregungen usw. zur Verfügung und freuen uns auf Ihre Nachricht.

### Ihr Team der Hanseatischen Sparkassenakademie

Direktor:           Stefan Affeldt       040 637020-30  
[stefan.affeldt@hsgv.de](mailto:stefan.affeldt@hsgv.de)

Akademiebüro:    Susanne Gerken    040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

                          Kerstin Wendt     040 637020-32  
[kerstin.wendt@hsgv.de](mailto:kerstin.wendt@hsgv.de)

E-Mail:            [akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)  
Fax:                040 637020-99  
Internet:          [www.hanseatische-sparkassenakademie.de](http://www.hanseatische-sparkassenakademie.de)

Postanschrift:    Hanseatische Sparkassenakademie,  
Überseering 4, 22297 Hamburg

\*) Im Seminarprogramm wird die männliche Form wegen der besseren Lesbarkeit verwendet, aber alle Geschlechter sind ausdrücklich gemeint.

## Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	2
Allgemeine Informationen*.....	3
Inhaltsverzeichnis.....	4

### Fachwissen

#### Fachseminare

Fachseminar Individualkundenbetreuung (IDD-Anrechnung).....	8
Fachseminar Firmenkundenbetreuung (IDD-Anrechnung).....	10
Fachseminar Betriebsorganisation .....	12
Fachseminar Interne Revision .....	13

#### Seminare Privatkunden

Aktuelle Steuerthemen aus Sicht der Anlageberatung 2025 .....	15
ZFC: Bankgeschäfte mit Betreuten und Vorsorgebevollmächtigten inkl. OSPlus-Handhabe.....	17
Qualifizierungsseminar für Anlageberater und Vertriebsbeauftragte im Rahmen der Anforderungen aus der Mitarbeiteranzeigenverordnung (WpHGMAAnzV) .....	18
Berücksichtigung von Rechten und Belastungen bei der Beleihungsvermittlung von Grundstücken (inkl. Erbbaurecht).....	19
Recht der Kreditsicherung: Besicherung privater Immobilienkredite .....	20
Rechtlich einwandfrei und trotzdem kunden- und abschlussorientiert: Der Beratungsprozess Baufinanzierungsgeschäft .....	21
Auf Augenhöhe verhandeln: Schwierige Beratungssituationen im Baufinanzierungsgeschäft.....	23

#### Seminare Privatkunden

ZFC: Finanzplanungsforum 2025: Aktuelle Herausforderungen und neue Entwicklungen .....	24
ZFC: Der Unternehmer als Private Banking Kunde (IDD-Anrechnung) .....	26
ZFC: Generationenmanagement in der Sparkassenpraxis .....	27
ZFC: Strategische Ruhestandsplanung für 'topvermögende' Private Banking Kunden (IDD-Anrechnung) .....	28
ZFC: Behavioral Finance: Die Psychologie der Anlageentscheidung Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit .....	30

#### Seminare Firmen- und Gewerbekundengeschäft

Dynamische Bilanzanalyse - Grundseminar .....	32
Dynamische Bilanzanalyse - Aufbauseminar .....	34
Konsolidierung und Konzernabschlussanalyse.....	36
Online-Seminar: Fresh-up: Betriebswirtschaftliche Beurteilung von Unternehmen in Investitions- und Wachstumsphasen.....	38
Online-Seminar: Fresh-up: Verprobung und effiziente Analyse von Unterlagen zur Bonitätsprüfung .....	39
ZFC: Die Planung und Gestaltung der Unternehmensnachfolge.....	40

## **Seinare Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung**

Aufsichtsrechtliche Aspekte des Kreditrisikomanagements .....	41
Kompaktwissen des Bankaufsichtsrechts .....	43
MaRisk Überblick - Inhalte, Öffnungsklauseln und Umsetzungsalternativen .....	44

## **Seminare Stab und Marktfolge**

Agile Organisation erfolgreich umsetzen .....	46
---	----

## **Führungs- und Verhaltensseminare**

### **Seminare Führungskompetenz**

Führen im Veränderungsmodus - Impulse zum Führen .....	48
Konfliktmoderation für Führungskräfte .....	49
Neu in der Führungsfunktion - Vom Mitarbeiter zur Führungskraft - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein I .....	50
Führung bedeutet Gespräche führen - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein II .....	51
Konflikte klären - Führung stärken - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein III .....	52
Die Führungskraft und das Team - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein IV .....	53
Komplexität im Führungsalltag - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein V .....	54
Führen Teil I + II - Ein Intensivlehrgang in zwei Teilen für erfahrene und zukünftige Führungskräfte .....	55
Führungsdynamik - Die Kunst emotionaler, agiler Führung .....	57
Führung von Innen - Die eigene Kraft steigern .....	59
Gruppendynamik Seminar .....	61
Gruppendynamik - vom Gruppenchaos zur Teamperformance.....	63
Horde oder Team? Gruppendynamik für Führende .....	65
Forcing - Durchsetzen, konfrontieren, Stärke entdecken .....	66
Resilienz Seminar.....	67
Innere Balance bei Stress, Veränderungen und Konflikten .....	67
Lust auf Veränderung - Seminar für Fach- und Führungskräfte .....	68
Resilient führen - Seminar für Führungskräfte und alle, die mit Menschen arbeiten.....	69

### **Seminare Verhaltenskompetenz und Methoden**

New Work Class .....	70
Transaktionsanalyse I - Meine Kommunikationsmuster und wie ich diese im Alltag (er-)lebe .....	71
Transaktionsanalyse II - Meine Einstellungen und Haltungen und wie sie mein Arbeits- und Führungsverhalten beeinflussen.....	73
Transaktionsanalyse.....	75
Erfolgreiche Kommunikation und Beziehungsgestaltung .....	75
Transaktionsanalyse:.....	77
Sich und andere besser verstehen und führen - mit DGTA - Zertifikat .....	77
Das Lebensskript - Transaktionsanalyse erweitert - MindSet verändern.....	79

Persönlichkeit und Wirkung - Wirke ich so wie ich bin - bin ich so, wie ich wirke?.....	81
Besprechung leiten, Workshops moderieren .....	83
ÜBERZEUGEND AUFTRETEN! Impuls-Kommunikation Teil I .....	84
SO KOMMEN IHRE WORTE AN, UND ZWAR GUT! Impuls-Kommunikation Teil II .....	86
Konfliktmanagement - Aus Konflikten eine Chance machen .....	88
Konfliktmanagement - Mein Konfliktverhalten und dessen Auswirkungen.....	90
Ihre Zuhörer gewinnen - Erfolgreich reden und bewegen .....	92
Schwierige Gespräche in der Marktunterstützung konstruktiv bewältigen .....	93
Selbstführung im digitalen Zeitalter: Prioritäten setzen und fokussiert bleiben .....	94
Zeit- und Selbstmanagement.....	95
Professionell Präsentieren .....	97
Emotionale Intelligenz in der Beratung: Kunden besser verstehen und begeistern .....	99
Schlagfertigkeits- und Konflikttraining .....	100
Schlagfertig kontern, souverän argumentieren .....	100
Souverän auftreten und klar kommunizieren.....	102
Selbstbewusst im Dialog - überzeugend, klar und selbstbewusst in der Kommunikation .....	104
Storytelling für Präsentationen - Starke Botschaften entwickeln .....	106
Persönlicher Check-up - Erfolgreicher durch mehr Bewusstsein für eigene Stärken und Schwächen, inkl. Stärken-Assessment .....	108
Kompetent kommunizieren, Konflikte lösen .....	110
Webkonferenzen - Wirkungsvoll agieren in der virtuellen und hybriden Arbeitswelt .....	112
Speak Up! Erfolgsstrategien für Frauen im Beruf.....	114
Das bin Ich! - Persönlichkeit stärken & Potentiale entfalten .....	115
Der Konflikt ist die Lösung .....	116
Kreative Problemlösung mit Design Thinking.....	117
Retrospektiven remote durchführen.....	118
KI-Hacks für Jedermann/-frau.....	119
Resilienz & Stressmanagement.....	120
Stress lass nach - Stresskompetenz erweitern .....	122
<b>Seminare Gesundheitsmanagement</b>	
BrainTrain - Hirngerechtes Arbeiten spart Zeit und schont die Nerven.....	123
Mein individuelles aktives Körper-Balance-Management - Dem Burnout vorbeugen .....	125
<b>Seminare Digitalisierung</b>	
iPad@work - das iPad erfolgreich in der Beratung und im Arbeitsalltag nutzen .....	126

## Fachwissen

Fachseminare		Seite 08 - 14
Seminare	Privatkunden	Seite 15 - 23
Seminare	Private Banking	Seite 24 - 31
Seminare	Firmen- und Gewerbekunden	Seite 32 - 40
Seminare	Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung	Seite 41 - 45
Seminare	Stab und Marktfolge	Seite 46

## Fachseminar Individualkundenbetreuung (IDD-Anrechnung)

- Kategorie:** Fachseminar
- Zielgruppe:** Das Fachseminar richtet sich an Individualkundenbetreuer, die in der Geschäftsstelle oder im Sparkassen-Vermögensanlagecenter eigenverantwortlich die Betreuung vermögender Privatkunden / Individualkunden wahrnehmen sollen. Das Seminar ist auch für Mitarbeiter zu empfehlen, die den Sparkassenfachlehrgang oder das Trainee- und Studienprogramm bereits vor längerer Zeit (drei Jahre und länger) besucht haben und die für die Individualkundenbetreuung erforderlichen Fachkenntnisse auffrischen müssen.
- Inhalte:**
- Geschäftspolitik
    - Rechtliche Rahmenbedingungen in der Anlageberatung (Sachkundenachweis)
  - Fachliche Grundlagen zu Finanzinstrumenten (incl. Funktionsweise, Risiken und Kosten)
    - bei Renten
    - bei Aktien
    - bei Investmentfonds
    - bei Strukturierten Produkten und Termingeschäften und bei Beteiligungsmodellen
  - Altersvorsorge und Risikoabsicherung
  - Schenken und Vererben
  - Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz
  - Depotanalyse und Depotstrategien
  - Steuern in der Individualkundenberatung
  - Kenntnisse der Kundenberatung und praktische Anwendung
    - ganzheitliche Beratung im Individualkundengeschäft
    - Fallstudien und Praxistraining
  - Lernerfolgskontrolle
- Ihr Nutzen:**
- Sie qualifizieren sich fachlich und verkäuferisch für eine lebensphasenbezogene Betreuung von vermögenden Kunden gemäß der „Vertriebsstrategie der Zukunft“
  - Sie erwerben umfassende praxisbezogene Kenntnisse zur ganzheitlich und systematischen Betreuung
  - Sie erarbeiten entsprechend der jeweiligen Kundensituation individuelle Lösungen
  - Sie erweitern Ihre Sachkunde nach WpHG-MaAnzV
- Hinweis:** Die erfolgreiche Teilnahme an der Prüfung dieses Fachseminars berechtigt die Teilnehmenden, die Bezeichnung „Geprüfter Individualkundenbetreuer Sparkassen-Finanzgruppe“ zu führen. Für die Teilnahme wird den Teilnehmenden eine Weiterbildungszeit von 9 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.



Preis: 4.950,00 € zzgl. 500,00 € Prüfungsgebühr  
(Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder  
externe Referenten.

Termine: Veranstaltungs-Nr.: 10149932

1. Woche: 24.02. - 01.03.2025
2. Woche: 03.03. - 08.03.2025
3. Woche: 17.03. - 22.03.2025

Schriftliche Prüfung: 24.03.2025

Mündliche Prüfung: 14.05. - 16.05.2025  
(bei Interesse auch als Videoprüfung möglich)

Kostenfrei stornierbar bis 03.02.2025

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffsgraben 6-8  
30159 Hannover  
Tel.: 0511 3603-501

Ansprechpartner: inhaltlich: organisatorisch:  
Torsten Siebert Sonja Padrok  
Tel.: 0511 3603-548 Tel.: 0511 3603-791  
[torsten.siebert@svn.de](mailto:torsten.siebert@svn.de) [Sonja.padrok@svn.de](mailto:Sonja.padrok@svn.de)

## Fachseminar Firmenkundenbetreuung (IDD-Anrechnung)

- Kategorie: Fachseminar
- Zielgruppe: Das Fachseminar wendet sich an Mitarbeitende, die als Firmenkundenbetreuer eingesetzt werden sollen.
- Inhalte:
- Rechnungswesen im Kundengespräch
  - Unternehmenssteuern
  - Sonderfinanzierungsformen / Öffentliche Mittel
  - Beurteilung von Markt und Management
  - Investition, Finanzierung und Planung
  - Risikoanalyse
  - Intensivbetreuung
  - Internationales Geschäft
  - Vertrieb / ganzheitliche Beratung
  - Fallstudienarbeit
- Ihr Nutzen: Sie werden in die Lage versetzt, ein fundiertes Marktvotum für Kreditengagements abzugeben. Sie erkennen die Probleme der Kunden:innen aus Firmensicht und zeigen Lösungen auf. Zusätzlich erkennen Sie Cross-Selling-Ansätze und setzen diese im Sinne einer ganzheitlichen Beratung um.
- Hinweise: Die in folgenden Seminaren vermittelten Kenntnisse werden vorausgesetzt:
- Gesellschafts- und Unternehmensrecht
  - Betriebswirtschaftliches Seminar für das gewerbliche Kreditgeschäft
  - Besicherung privater Immobilienkredite
  - Sicherheiten im gewerblichen Kreditgeschäft
  - Dynamische Bilanzanalyse I und II (vorher: Bilanzanalyse/-kritik)
  - Direkt-Leasing für Gewerbe- und Firmenkundenbetreuer:innen - Grundseminar.

Außerdem werden zwei Jahre einschlägige Berufserfahrung erwartet.

Das Fachseminar Firmenkundenbetreuung wird in harmonisierter Form nach bundeseinheitlichen Richtlinien durchgeführt. Der Zeitumfang von 25,0 Tagen (plus Lernerfolgskontrolle) entspricht 150 Stunden Lernzeit, die flexibel in einem Methodenmix aus Präsenz, Onlineseminaren und WBT's abgebildet werden. Vor- und Nachbereitungszeiten (individuelle Selbstlernzeit), die über das Curriculum hinausgehen, sind dabei berücksichtigt.

Die erfolgreiche Teilnahme an der Prüfung dieses Fachseminars berechtigt den Teilnehmenden, die Bezeichnung „Geprüfter Firmenkundenbetreuer Sparkassen-Finanzgruppe“ zu führen.

Für die Teilnahme wird dem Teilnehmenden eine Weiterbildungszeit von 6 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.

Preis: 7.200,00 € zzgl. 500,00 € Prüfungsgebühr  
(Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 25 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder  
externe Referenten

Termine: Veranstaltungs-Nr.: 10149950

1. Woche: 12.05. - 15.05.2025
2. Woche: 16.06. - 20.06.2025
3. Woche: 25.08. - 29.08.2025
4. Woche: 08.09. - 09.09.2025

Webinar Bilanz & BWA:  
22.05.2025, 17.00 - 18.30 Uhr

Webinar Investition, Finanzierung, Planung:  
24.06.2025, 17.00 - 19.00 Uhr

Webinar Unternehmensbewertung:  
15.09.2025, 10.00 - 11.30 Uhr

Schriftliche Prüfung: 19.09.2025  
Mündliche Prüfung: 02.10.2025

Kostenfrei stornierbar bis 21.04.2025

Das Fachseminar wird in Kooperation mit der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie durchgeführt. Der genaue Durchführungsort für jedes Modul wird rechtzeitig festgelegt.

Ansprechpartner:	inhaltlich:	organisatorisch:
	Anika Kreikenbaum	Frank Steinbrecht
	Tel.: 0511 3603-526	Tel.: 0511 3603-794
	<a href="mailto:anika.kreikenbaum@svn.de">anika.kreikenbaum@svn.de</a>	<a href="mailto:frank.steinbrecht@svn.de">frank.steinbrecht@svn.de</a>

## Fachseminar Betriebsorganisation

- Kategorie:** Fachseminar
- Zielgruppe:** Mitarbeitende Organisation
- Inhalte:**
- Organisationsarbeit (Methodik): Grundlagen der Organisation / Aktuelle Trends, Entscheidungs- und Erhebungstechniken, Aufbauorganisation
  - Prozessorganisation
  - Projektmanagement: Grundlagen Projektmanagement / planung, Projektstrukturplan, Ressourcenplanung, Projektaufbauorganisation/-abschluss
  - Wirkungsvoll beraten und führen / Selbstverständnis als Berater: Präsentation, Moderation, Gesprächsführung, Gruppendynamik, Teamentwicklung, Widerstand
- Ziel:** Sie kennen die organisatorischen Grundlagen und Begriffe, die Methoden und Techniken der modernen Organisationsarbeit und deren Einsatzmöglichkeiten.  
Sie bewältigen die anstehenden Aufgaben im Bereich Organisation unter Anwendung dieser Kenntnisse systematisch und effizient.
- Hinweise:** Dieses Seminar findet in Kooperation mit der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie in Potsdam statt.
- Preis:** 6.950,00 €, inkl. 550,00 € Prüfungsgebühr  
(Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
- Referenten:** Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe und externer Partner

<b>Webinartermine:</b>	<b>Präsenztermine:</b>
15.09.2025, 09.00 - 11.00 Uhr	22.09. - 26.09.2025
16.09.2025, 09.00 - 12.30 Uhr	20.10. - 24.10.2025
06.10.2025, 09.00 - 12.30 Uhr	12.01. - 15.01.2026
06.10.2025, 13.00 - 16.30 Uhr	
13.10.2025, 09.00 - 12.30 Uhr	
14.10.2025, 09.00 - 12.30 Uhr	
30.10.2025, 09.00 - 12.30 Uhr	
04.12.2025, 09.00 - 12.30 Uhr	
Schriftliche Prüfung: 12.01.2026 (180 Min.)	
Mündliche Prüfung: 11.03.2026 (online)	
Kostenfrei stornierbar bis 25.08.2025	Veranstaltungs-Nr.: 10150842

**Seminarort:** Kongresshotel Potsdam am Templiner See\*  
Am Luftschiffhafen 1  
14471 Potsdam

**Ansprechpartner:**

inhaltlich:	organisatorisch:
Jens Bartels	Markus Bachmann
Tel.: 0511 3603-886	Tel.: 0511 3603-792
<a href="mailto:jens.bartels@svn.de">jens.bartels@svn.de</a>	<a href="mailto:markus.bachmann@svn.de">markus.bachmann@svn.de</a>

## Fachseminar Interne Revision

- Kategorie:** Fachseminar
- Zielgruppe:** Mitarbeitende aus dem Bereich Interne Revision  
Wir empfehlen eine ca. einjährige Praxiserfahrung vor Besuch des Fachseminars
- Inhalt:** Das Fachseminar Interne Revision ist grundsätzlich in folgende Wochen und Bausteine gegliedert:
- Woche 1 in Potsdam
- Grundlagen der Internen Revision (4 Tage)
  - Gesprächsführung für Revisoren (2 Tage)
- Woche 2 in Potsdam
- Prüfung des Kreditgeschäfts (5 Tage)
- Woche 3 in Hannover
- Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäfts (2 Tage)
  - Vorprüfung des Jahresabschlusses (3 Tage)
- Woche 4 in Hannover
- Prüfung des Risikomanagements und Controllings (2 Tage)
  - Prüfung Handelsgeschäfte der Sparkassen (1 Tag)
  - Prüfung IKS (1 Tag)
  - Prüfung doloser Handlungen (1 Tag)
- Die inhaltlichen Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem Curriculum zum Fachseminar Interne Revision bzw. den jeweiligen Seminaurausschreibungen.
- Ihr Nutzen:** Sie werden mit der Planung, Durchführung, Dokumentation und Kontrolle von Prüfungsaufträgen vertraut gemacht. Sie sind in der Lage, projektbegleitende Prüfungen vorzunehmen und können schwierige Gespräche führen und Konfliktsituationen erfolgreich bewältigen.  
Nach erfolgreichem Abschluss des Fachseminars erhält man den Titel „Geprüfte interne Revisorin Sparkassen-Finanzgruppe“.
- Hinweis:** Wir empfehlen die Belegung des Fachseminars Interne Revision ohne Unterbrechung.

Preis: 5.700,00 € inkl. Prüfungsgebühr  
(Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 4 x 1 Woche

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Termine: 17.03.2025 - 21.01.2026

Veranstaltungs-Nr.: V-071275

Seminarorte: Kongresshotel Potsdam am Templiner See\*  
Am Luftschiffhafen 1  
14471 Potsdam

Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffsgraben 6-8  
30159 Hannover

Ansprechpartner: Raik Steffen Sladek  
Tel.: 0151 1517 4756  
[raik-steffen.sladek@nosa-online.de](mailto:raik-steffen.sladek@nosa-online.de)

## Aktuelle Steuerthemen aus Sicht der Anlageberatung 2025

- Kategorie:** Privatkunden
- Zielgruppe:** Individualkundenberater, Produktmanager, Wertpapierspezialisten, Anlageberater, Mitarbeiter im Private Banking.
- Ziele:** Die praxisorientierte Veranstaltung zeigt aktuelle Steuerthemen aus dem Blickwinkel der Anlageberatung auf, vermittelt Hintergrundinformationen und geht auf bereits abzeichnende Entwicklungen im Steuerrecht für vermögende Privatkunden ein. Zahlreiche Beispiele und praktische Hinweise veranschaulichen die Ausführungen. Das Praxisforum dient auch der Qualitätssicherung und -steigerung der Berufsausübung bei der Anlageberatung. Das Seminar bietet die perfekte Mischung aus praxisnaher Weiterbildung und richtungsweisenden Impulsen für Ihre tägliche Arbeit. Bei der Auswahl der Themengebiete werden praxisrelevante Bereiche besonders berücksichtigt und so aufbereitet, dass das vermittelte Fachwissen unmittelbar angewendet werden kann. Begleitet wird das Spezialsseminar von einer didaktisch gut aufbereiteten Arbeitsunterlage, die über die Veranstaltung hinaus in der Beratungspraxis einsetzbar ist.
- Inhalt:**
- Fallstudie und Praxisfragen zu neuen Themen des Steuerrechts
  - Steuerrecht 2025: Neuerungen in der Gesetzgebung und Finanzrechtsprechung
  - Ausgewählte Fragen der Besteuerung privater Kapitalerträge: Ein aktueller Überblick
  - Neue Praxishinweise zur Verlufterrechnung bei privaten Kapitalanlagen
  - Investmentfonds und Steuern: Praxisorientierte Antworten auf aktuelle Anwendungsfragen
  - Neues zur Besteuerung von Versicherungserträgen im Sinne des § 20 Abs. 1 Nr. 6 EstG
  - Aktuelle Einzelfragen zur Besteuerung privater Veräußerungsgeschäfte und Kryptowährungen
  - Steuerliche Fallstricke bei der internationalen Kapitalanlage und zum Austausch von Informationen über Finanzkonten
  - Aktuelle Entwicklungen im Erbschaft- und Schenkungssteuerrecht aus Sicht der Anlageberatung
  - Zeitwende im Steuerrecht: Ein strategischer Ausblick
  - Zukunft der Abgeltungsteuer im System der Kapitaleinkommensbesteuerung
  - Zusammenfassende Ergebnisse und Abschlussdiskussion

Preis: 990,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe und externer Partner

Termin: 19.11. - 20.11.2025

Kostenfrei stornierbar bis 29.10.2025

Veranstaltungs-Nr.: 10150953

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

Ansprechpartner:

inhaltlich:  
Torsten Siebert  
Tel.: 0511 3603-548  
[torsten.siebert@svn.de](mailto:torsten.siebert@svn.de)

organisatorisch:  
Sonja Padrok  
Tel.: 0511 3603-791  
[sonja.padrok@svn.de](mailto:sonja.padrok@svn.de)



## ZFC: Bankgeschäfte mit Betreuten und Vorsorgebevollmächtigten inkl. OSPlus-Handhabe

Kategorie:	Privatkunden
Zielgruppe:	Das Seminar wendet sich an Mitarbeitende aus allen Geschäftsbereichen der Sparkasse, die sich mit den Themen Vollmachten und Betreuung beschäftigen.
Inhalte:	Rechtliche Grundlagen der Betreuerbestellung Aufgabenkreise und Vertretungsberechtigung Betreuertypen und Legitimationsprüfung Einwilligungsvorbehalt Anlage von Betreuten-Geldern Führung von Betreuten-Konten Kreditgeschäfte mit Betreuten Erbrechtliche Bezüge im Betreuungsrecht „Vollmacht vs. Betreuung“ <ul style="list-style-type: none"><li>• Praktische Umsetzung und Problemregelungen</li></ul> General- und Vorsorgevollmachten (notarielle Vollmachten / S-Vorsorgevollmacht) Kollision von Vollmacht und Betreuung in der Kontoführung
Ihr Nutzen:	Die Teilnehmenden vertiefen und erweitern ihre Kenntnisse aus dem Betreuungs- und Vollmachtenrecht auf der Grundlage praxisorientierter Fallbeispiele.
Hinweise:	Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant)
Preis:	620,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
Dauer:	2 Tage
Referentin:	Anke Feldmann-Bruns, Norddeutsche Hochschule für Rechtspflege Dominik Pastor, Sparkassenakademie Niedersachsen

Termin: 09.12. - 10.12.2025

Kostenfrei stornierbar bis 18.11.2025

Veranstaltungs-Nr.: 10150284

Seminarort:	Sparkassenakademie Niedersachsen Schiffgraben 6-8 30159 Hannover	
Ansprechpartner:	inhaltlich: Dominik Pastor Tel.: 0511 3603-511 <a href="mailto:dominik.pastor@svn.de">dominik.pastor@svn.de</a>	organisatorisch: Markus Bachmann Tel.: 0511 3603-792 <a href="mailto:markus.bachmann@svn.de">markus.bachmann@svn.de</a>

## Qualifizierungsseminar für Anlageberater und Vertriebsbeauftragte im Rahmen der Anforderungen aus der Mitarbeiteranzeigenverordnung (WpHGMAAnzV)

- Kategorie: Privatkunden
- Zielgruppe: Leiter Privatkunden/SVM, Marktbereichsleiter, Leiter Privat Banking, Leiter Firmenkunden  
Berater Wertpapiergeschäft
- Inhalte:
- Aktuelle Entwicklungen in der Beratungspraxis / Rechtsprechung
  - Inhalte und Auswirkungen auf die Beratungspraxis
  - Anleger- und objektgerechte Aufklärung und Beratung
  - Formgerechte Risikoaufklärung
  - Beratung mit Produktempfehlung, Geeignetheitserklärung sowie den zugrundeliegenden Unterlagen (inklusive Vertriebsvorgaben / Interessenkonflikte)
  - Nachhaltigkeit
  - Aufklärung über Zuwendungen
  - Einflüsse und Konsequenzen der Produktauswahl und Planungsprozess
  - Dokumentation von Vertriebsvorgaben
  - Regulatorische Vorgaben für Finanzinstrumente
  - Anforderungen an die Dokumentation der Anlageberatung
  - Fallbeispiele
- Ziele:
- Sie kennen die rechtlichen Voraussetzungen für die Anlageberatung.
  - Sie aktualisieren Ihr Fachwissen für die strategische Vertriebssteuerung im Anlagebereich.
  - Sie informieren sich umfassend über die rechtlichen Anforderungen und Auswirkungen und aktuelle Entwicklung.
  - Sie erlangen, erweitern oder erneuern Ihren Sachkundenachweis für die Anlageberatung.
- Preis: 640,00 €
- Hinweis: Online Seminar! Die Teilnahme am Seminar wird bescheinigt und dient als Sachkundenachweis.
- Referenten: Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe

Termin: 16.05.2025

Veranstaltungs-Nr.: V-077485

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann  
Tel.: 0151 5768 1845  
[dirk.wehrmann@nosa-online.de](mailto:dirk.wehrmann@nosa-online.de)

## Berücksichtigung von Rechten und Belastungen bei der Beleihungsvermittlung von Grundstücken (inkl. Erbbaurecht)

- Kategorie: Privatkunden
- Zielgruppe: Das Seminar wendet sich an sachkundige Mitarbeitende oder Gutachter, die mit Grundlagen der Immobilienbewertung vertraut sind bzw. an Mitarbeitende aus der Marktfolge oder der Revision.
- Inhalte:
- Methodische Berücksichtigung von Lasten und Beschränkungen
  - Grundlagen des Grundbuchrechts
  - Grunddienstbarkeiten
  - Baulasten
  - Beschränkte pers. Dienstbarkeiten
  - Wohnrecht
  - Mieterdienstbarkeit
  - Vorkaufsrecht
  - Reallasten
  - Erbbaurecht („Münchener Verfahren“)
- Ihr Nutzen: Aktueller Überblick über mögliche Belastungen des Grundstücks und deren Berücksichtigung bei der Beleihungswertermittlung als Wertminderung oder Vorlast.
- Hinweis: Das Seminar ist nach HypZert anerkannt. Reichen Sie gern bis zwei Wochen vor dem Seminar Fragestellungen zum Thema per Mail ([anika.kreikenbaum@svn.de](mailto:anika.kreikenbaum@svn.de)) ein. Soweit Sie hierfür ganz oder teilweise selbst erstellte Gutachten oder Passagen hieraus einreichen, ist eine vorherige Anonymisierung (auch von Lichtbildern) vorzunehmen.
- Preis: 445,00 €
- Dauer: 1 Tag
- Referent: Andreas Ostermann, NORD/LB Norddeutsche Landesbank Girozentrale

Termin: 24.03.2025

Kostenfrei stornierbar bis 03.03.2025

Veranstaltungs-Nr.: 10150646

Ansprechpartner:

inhaltlich:

Anika Kreikenbaum

Tel.: 0511 3603-526

[anika.kreikenbaum@svn.de](mailto:anika.kreikenbaum@svn.de)

organisatorisch:

Frank Steinbrecht

Tel.: 0511 3603-794

[frank.steinbrecht@svn.de](mailto:frank.steinbrecht@svn.de)

## Recht der Kreditsicherung: Besicherung privater Immobilienkredite

- Kategorie: Privatkunden
- Zielgruppe: Das Seminar wendet sich an Mitarbeitende der Bereiche Immobilienfinanzierung, Firmen- und Gewerbekunden.
- Inhalte: Allgemeine Grundsätze
- Begriff der Kreditsicherheit
  - Notwendigkeit der Kreditsicherung
  - Sicherungsvertrag
  - Grenzen der Kreditsicherung
  - Verwertung von Kreditsicherheiten
  - Anwendung von Verbraucherschutzbestimmungen
- Grundpfandrechte
- Begriff und Arten
  - Gegenstand
  - Bestellung und Erwerb
  - Übertragung - Sicherungsgrundschuld
  - Unterwerfungsklausel
  - Rückgewähransprüche
  - Löschung
  - Tilgung
  - Formularpraxis
- Praktische Übungen  
Das Seminar ist ein Baustein im Rahmen des Fachseminars Gewerbekundenbetreuung
- Ihr Nutzen: Die Teilnehmenden wiederholen, intensivieren und erweitern die Kenntnisse über die Kreditsicherung.
- Preis: 445,00 €
- Dauer: 1 Tag
- Referent: Stefan Rieder, Investitionsbank Sachsen-Anhalt Anstalt der Norddeutschen Landesbank Girozentrale

Termin: 19.11.2025

(Kostenfrei stornierbar bis 29.10.2025)

Veranstaltungs-Nr.: 10150284

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

Ansprechpartner: inhaltlich:  
Anika Kreikenbaum  
Tel.: 0511 3603-526  
[anika.kreikenbaum@svn.de](mailto:anika.kreikenbaum@svn.de)

organisatorisch:  
Frank Steinbrecht  
Tel.: 0511 3603-794  
[frank.steinbrecht@svn.de](mailto:frank.steinbrecht@svn.de)

## Rechtlich einwandfrei und trotzdem kunden- und abschlussorientiert: Der Beratungsprozess Baufinanzierungsgeschäft

- Kategorie: Privatkunden
- Zielgruppe: Finanzierungsberater im Immobiliencenter und / oder in der Privat-/ Geschäfts-Gewerbekundenberatung oder -betreuung.
- Inhalte:
- Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie als rechtlicher Rahmen des Beratungsprozesses
  - Chancen für die Sparkasse
  - Positionierung der ganzheitlichen Beratung auf der Basis der Markenkernwerte
  - Gestaltung von Perspektivgesprächen mit Immobilienstatus des S-Finanzkonzeptes
  - Computerunterstützte Beratung mit OSP-Kredit/OSPlus\_neo
  - Gestaltung von Erstgesprächen mit besonderer Bedeutung der Ziele und Wünsche der Kunden
  - Umgang mit "Klappen" im Gespräch: Formulieren kunden- und situationsgerechter Fragen
  - Rechtlich sichere Angebotserstellung
  - Vermeiden von Einwänden und nachvertraglichen Problemen durch eine nachvollziehbare Angebotspräsentation und -dokumentation
  - Gestaltung von Alternativ- und Neinverkäufen
  - Simulation von Beratungssequenzen
- Ziel: Die Teilnehmenden führen auf der Basis verschiedener Anbahnungssituationen, z. B. im Rahmen einer Überleitung eines Primärbetreuers, eine Perspektivberatung durch, die den Kunden an die Sparkasse bindet. Konkrete Finanzierungswünsche nehmen sie im Rahmen Ihrer Kompetenz als qualifizierter Baufinanzierungsberater:innen systematisch und abschlussorientiert auf, greifen mit Hilfe kundenorientierter Fragen alle beratungs- und entscheidungsrelevanten Punkte ab und formulieren ein rechtlich sicheres Angebot, das sowohl Kunden- als auch Sparkasseninteressen gerecht wird. Dabei verkaufen sie Konditionen und eventuelle Kreditbedingungen selbstsicher und für den Kunden akzeptabel. Gespräche, in denen der Kreditwunsch der Kunden nicht realisierbar ist, steuern sie so, dass der Kunde selbst einsehen kann, dass eine Kredit-vergabe nicht möglich ist. Ziel ist es, einem solchen Kunden Perspektiven aufzuzeigen und - wenn möglich - mit geeigneten Sparkassenprodukten eine spätere Finanzierung möglich zu machen.

Hinweise. Die Teilnehmenden kennen die rechtlichen Rahmenbedingungen der Wohnimmobilienrichtlinie WIKR, die hinausinternen Umsetzungsbedingungen und das OSP-Baufinanzierungsmodul. Für die Vermittlung von grundlegenden Fachkenntnissen empfehlen wir das Seminar „Ablauf einer Baufinanzierung - vom Erstgespräch bis zur Kreditüberwachung“. Zur weiteren vertrieblichen Ausbildung empfehlen wir das Seminar „Auf Augenhöhe: Mehr Abschlüsse im Baufinanzierungsgeschäft“.

Preis: 1190,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

Dauer: 3 Tage

Referentin: Gabriele Stobbe, Sparkasse Krefeld

Termin: 07.01. - 09.01.2025

Veranstaltungs-Nr.:V-076921

Seminarort: Kongresshotel Potsdam  
Am Luftschiffhafen 1  
14471 Potsdam

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann  
Tel.: 0151 5768 1845  
[dirk.wehrmann@nosa-online.de](mailto:dirk.wehrmann@nosa-online.de)

## Auf Augenhöhe verhandeln: Schwierige Beratungssituationen im Baufinanzierungsgeschäft

- Kategorie: Privatkunden:innen
- Zielgruppe: Immobilienfinanzierungsberater, die über detaillierte Fachkenntnisse und verkäuferische Grundkenntnisse verfügen
- Inhalte:
- Bedeutung der eigenen Einstellung für den Umgang mit unterschiedlichen Gesprächspartnern
  - Im Erstgespräch überzeugen: Akzeptierte Angebote unterbreiten und Geschäfte für die Sparkasse sichern
  - Gestaltung von Nachfassaktionen
  - Der kundenorientierte Neinverkauf: Argumentationsebenen im Gespräch
  - Ursachen für Konfliktsituationen
  - Umgang mit „Stress“ im Gespräch
  - Einwandbehandlung und situatives Konfliktmanagement anhand von Praxisfällen
  - Gesprächssimulationen zu verschiedenen Szenarien
- Ziel: Die Teilnehmenden überprüfen ihr Gesprächsverhalten und lernen, welche Verhaltensweisen typische, schwierige Situationen in Baufinanzierungsgesprächen auslösen und wie man trotzdem zum Verkaufsabschluss kommen kann.
- Hinweis: Als Ergänzung empfehlen wir folgendes Seminar:  
„Rechtlich einwandfrei und trotzdem kunden- und abschlussorientiert: Der Beratungsprozess Baufinanzierungsgeschäft.“
- Preis: 990,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)
- Dauer: 2 Tage
- Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Termin: 30.09. - 01.10.2025

Veranstaltungs-Nr.: V-076925

Seminarort: Kongresshotel Potsdam  
Am Luftschiffhafen 1  
14471 Potsdam

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann  
Tel.: 0151 5768 1845  
[dirk.wehrmann@nosa-online.de](mailto:dirk.wehrmann@nosa-online.de)

## ZFC: Finanzplanungsforum 2025: Aktuelle Herausforderungen und neue Entwicklungen

Kategorie: Private Banking

Zielgruppe: Die Veranstaltung richtet sich an Mitarbeitende im Private Banking sowie in der Anlageberatung und an den zertifizierten Financial Consultant.

Ziele und Inhalte: Die Veränderungen in der Gesetzgebung, Rechtsprechung und nicht zuletzt die komplexe ESG-Regulierung stellen immer höhere Anforderungen an die ganzheitliche Beratung. In diesem anspruchsvollen Umfeld gilt es, die Herausforderungen und Chancen zu erkennen und die wohlhabenden Privatkunden durch eine rechtssichere, kompetente und zukunftsfähige Beratung auf hohem Niveau stärker an die Sparkassen zu binden, um geschäftlichen Erfolg zu haben.

Das Seminar informiert über wichtige Änderungen und Neuerungen rund um die ganzheitliche Beratung. Es liefert umsetzbare Lösungen für neuartige Fragestellungen in diesem interessanten Geschäftsfeld.

Bei der Auswahl der Themen werden praxisrelevante Bereiche besonders berücksichtigt und so aufbereitet, dass das vermittelte Fachwissen unmittelbar angewendet werden kann.

Das zweitägige Praxisforum bietet eine perfekte Mischung aus praxisnaher Weiterbildung und richtungsweisenden Impulsen für die tägliche Arbeit. Zahlreiche Beispiele und praktische Hinweise veranschaulichen die Ausführungen.

Fallstudie und Praxisfragen zu neuen Themen der ganzheitlichen Beratung.

Wandel erfolgreich gestalten: Das Geschäft mit den wohlhabenden Privatkunden wird anspruchsvoller.

Neue Geschäftsfelder im Fokus der themenübergreifenden Beratung.

Kundenorientierte Kommunikation im Vertrieb professioneller gestalten.  
Preisrelevante neue Steuerfragen im Fokus der ganzheitlichen Beratung.

Konsequenzen der internationalen Steuertransparenz für die private Finanzplanung.

Aktuelle Entwicklungen in der Finanzmarktregulierung 2025

MaComp aktuell: Neue regulatorische Herausforderungen für die themenübergreifende Beratung

Sachkunde und Fortbildung in den anlageberatenden Berufen: Ausgesuchte Neuerungen für die Praxis

ESG im Blickpunkt der privaten Finanzplanung: Orientierung im Dschungel der Nachhaltigkeitsregulierung

Konsequentes und erfolgreiches Risiko-Management für wohlhabende Privatkunden

Entwicklungslinien und Trends rund um die private Finanzplanung

Zusammenfassung und Abschlussdiskussion



Hinweise: Begleitet wird dies Spezialseminar von einer didaktisch gut aufbereiteten Arbeitsunterlage, die über die Veranstaltung hinaus in der Praxis einsetzbar ist. Ein rascher Zugriff auf die Seminarinhalte ermöglicht das Stichwortverzeichnis am Ende des Skripts.

Diese Veranstaltung erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).

Preis: 1.035,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 2 Tage

Referent: Hans Nickel, Institut für Europäisches Vermögensmanagement

Termin: 25.08. - 26.08.2025

Kostenfrei stornierbar bis 04.08.2025

Veranstaltungs-Nr.: 10150954

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

Ansprechpartner:	inhaltlich:	organisatorisch:
	Markus Ernst Tel.: 0511 3603-510 <a href="mailto:markus.ernst@svn.de">markus.ernst@svn.de</a>	Sandra Padrok Tel.: 0511 3603-791 <a href="mailto:sandra.padrok@svn.de">sandra.padrok@svn.de</a>

## ZFC: Der Unternehmer als Private Banking Kunde (IDD-Anrechnung)

- Kategorie: Private Banking
- Zielgruppe: Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende im Bereich Private Banking und zertifizierte Financial Consultants.
- Ziele: Wenn der Unternehmer mit seinem Privatvermögen im Private Banking betreut wird, ergeben sich häufig andere Beratungsbedürfnisse und Schwerpunkte als bei den klassischen Privatkunden. Diese Beratungsansätze sollen in diesem Seminar anhand von Fallbeispielen beleuchtet und erarbeitet werden.
- Inhalte:
- Die Sprache des Unternehmers sprechen
  - Welche Unterlagen sollen zwingend in die Beratung mit einbezogen werden?
  - Einkommensteuerliche Aspekte unter Berücksichtigung von Rechtsformen, Betriebsaufspaltungen, etc.
  - Kapitalanlagen im Betriebsvermögen vs. Privatvermögen
  - Liquiditätsversorgung im Ruhestand
  - Unternehmensnachfolgeplanung aus dem Blickwinkel der eigenen Absicherung im Ruhestand
  - Notfallkoffer
- Hinweis: Das Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant)  
Für die Teilnahme wird den Teilnehmenden eine Weiterbildungszeit von 2 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet
- Preis: 485,00 €
- Dauer: 1 Tag
- Referentin: Claudia Piepenbrink, Sparkasse Osnabrück

Termin: 30.09.2025

Kostenfrei stornierbar bis 09.09.2025

Veranstaltungs-Nr.: 10150450

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

Ansprechpartner:

inhaltlich:	organisatorisch:
Markus Ernst	Sandra Padrok
Tel.: 0511 3603-510	Tel.: 0511 3603-791
<a href="mailto:markus.ernst@svn.de">markus.ernst@svn.de</a>	<a href="mailto:sandra.padrok@svn.de">sandra.padrok@svn.de</a>

## ZFC: Generationenmanagement in der Sparkassenpraxis

Kategorie:	Private Banking
Zielgruppe:	Das Seminar richtet sich an Führungskräfte und Berater im Private Banking / in der gehobenen Vermögensbetreuung sowie an zertifizierte Financial Consultants und Firmenkundenberater.
Ziele:	Auf Grundlage des Themenplanes „Generationenmanagement“ aus dem Beratungsprozess Private Banking werden die Themenfelder fallbezogen erarbeitet und bestmögliche Absicherungen bzw. Regelungen insbesondere bei vermögenden Privat- und Firmenkunden aufgezeigt.
Inhalte:	Vom Themenplan zur praktischen Umsetzung <ul style="list-style-type: none"><li>• Vollmachten und Verfügungen (insbes. General- und Vorsorgevollmachten)</li><li>• Vermögensnachfolge: Gesetzliche Erbfolge und testamentarische Regelungen</li><li>• Testamentsvollstreckung</li><li>• Auswirkungen der EU-ErbVO auf die Sparkassenpraxis</li><li>• Bestmögliche Absicherung durch jeweilige Gestaltung (unter Beteiligung des Netzwerkpartners, Rechtsanwalt / Notar)</li><li>• Vermögensbetreuung von unter rechtlicher Betreuung stehender Kunden</li></ul>
Voraussetzung:	Tätigkeit in der Betreuung von Private Banking Kunden bzw. vermögenden Kunden.
Hinweis:	Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (Zertifizierter Financial Consultant).
Preis:	485,00 €
Dauer:	1 Tag
Referenten:	Dominik Pastor, Sparkassenverband Niedersachsen Udo Zimmermann, Sparkassenverband Niedersachsen

Termin: 18.11.2025

Kostenfrei stornierbar bis 28.10.2025

Veranstaltungs-Nr.: 10150285

Seminarort:	Sparkassenakademie Niedersachsen Schiffgraben 6-8 30159 Hannover	
Ansprechpartner:	inhaltlich: Dominik Pastor Tel.: 0511 3603-511 <a href="mailto:dominik.pastor@svn.de">dominik.pastor@svn.de</a>	organisatorisch: Markus Bachmann Tel.: 0511 3603-792 <a href="mailto:markus.bachmann@svn.de">markus.bachmann@svn.de</a>

## ZFC: Strategische Ruhestandsplanung für 'topvermögende' Private Banking Kunden (IDD-Anrechnung)

Kategorie: Private Banking

Zielgruppe: Das Seminar richtet sich an qualifizierte Anlageberater, Individualkundenberater, SVM-/BC-Berater und Berater im Private Banking und zertifizierte Financial Consultants.

Ziele:

- Vertriebsansätze / Aktuelle Entwicklungen zum Thema Alters- und Risikoversorge
- Vertiefung des Fachwissens zur Alters- und Risikoversorge bei topvermögenden Kunden
- Gezielte, professionelle Ansprache bei Private Banking Kunden (optional Themenpläne DSGVO-Projekt)
- Bearbeitung von Praxisfällen aus dem Teilnehmerkreis

Inhalte:

- Vertriebsansätze und Gestaltungsmöglichkeiten bei unterschiedlichen Zielgruppen im Private Banking
- Arbeitnehmer, Beamte, Selbständige & Freiberufler, Unternehmer / Gesellschafter, Geschäftsführer
- Budget- und Liquiditätsbetrachtung in unterschiedlichen Lebensphasen bei topvermögenden Kunden
- Versorgungsstrategien und -bedarfe bei 'Best-Agern' (Vertriebsansätze bei 55+ Kunden)
- Vergleichsberechnungen aus steuerlicher und sozialversicherungsrechtlicher Sicht
- Hinterbliebenenversorgung im Fokus
- Analyse bestehender Altersvorsorge- und Vermögensportfolien - Ableitung innovativer Optimierungsstrategien
- Input-Vorträge, fachliche Diskussionen und Fallstudien aus der Private Banking Praxis

Hinweis: Die Inhalte können als Inhouseseminar gerne sowohl fachlich als auch vertrieblich nach Wunsch der Teilnehmenden erweitert und vertieft werden.

Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).

Für die Teilnahme wird den Teilnehmenden eine Weiterbildungszeit von 3 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.

Preis: 485,00 €

Dauer: 1 Tag

Referent: Ernst Biedermann, CreastiXX

Termin: 04.11.2025

Kostenfrei stornierbar bis 14.10.2025

Veranstaltungs-Nr.: 10150433

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

Ansprechpartner: inhaltlich: organisatorisch:  
Markus Ernst Sandra Padrok  
Tel.: 0511 3603-510 Tel.: 0511 3603-791  
[Markus.ernst@svn.de](mailto:Markus.ernst@svn.de) [sandra.padrok@svn.de](mailto:sandra.padrok@svn.de)

## ZFC: Behavioral Finance: Die Psychologie der Anlageentscheidung Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit

Kategorie: Private Banking

Zielgruppe: Das Seminar richtet sich an Individualkundenberater und Berater im Private Banking und zertifizierte Financial Consultants.

Inhalt: Gerade jetzt in der Multikrise spielt die Psychologie bei Anlageentscheidungen eine große Rolle. In diesem Seminar wird aufgezeigt, womit sich Behavioral Finance beschäftigt. Sie verstehen die Psychologie der Anleger und erkennen das Entscheidungsverhalten Ihrer Kunden im Rahmen von Anlagepräferenzen. Mit den Erkenntnissen der Veranstaltung können Sie Ihren Kunden zu ökonomisch besseren Entscheidungen verhelfen und damit Kundengespräche effektiver gestalten.

- Definition und Einführung ins Forschungsgebiet Behavioral Finance
- Psychologie des Anlageverhaltens
- Typische Entscheidungsfallen für Anleger
- Die 10 wichtigsten Entscheidungsfallen identifizieren und nutzen
- Ableiten von Anlageempfehlungen aus den wichtigsten Fällen
- Hinweise zur Anlageentscheidung
- Anlegerverhalten in Krisenzeiten
- Emotionaler Verlauf von Krisen
- Umgang mit subjektiven Kränkungserscheinungen im Kundengespräch

Ihr Nutzen: Sie lernen typische Verhaltensmuster Ihrer Kunden bei Anlageentscheidungen kennen.  
Sie können mit dem subjektiven Kränkungsempfinden auf Kundenseite umgehen und diese Erkenntnisse in der Praxis nutzen.  
Sie können aus den 10 wichtigsten Entscheidungsfallen Anlageempfehlungen für Kunden ableiten.

Hinweis: Diese Veranstaltung ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant

Preis: 485,00 €

Dauer: 1 Tag

Referent: Gisbert Straden, training at work of constance  
Lehrbeauftragter an der Hochschule für Management BSP Business-  
school Berlin Potsdam mit langjähriger Erfahrung in der Private-Banking-  
Beratung

Termin: 12.03.2025

Veranstaltungs-Nr.: 10150433

Seminarort: Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen  
Hörder Burgstraße 17  
44263 Dortmund

Ansprechpartnerin: Elisabeth Schnecking  
Tel.: 0231 22240-735  
Elisabeth.schnecking@ska.nrw

## Dynamische Bilanzanalyse - Grundseminar

- Kategorie: Firmen- und Gewerbekunden
- Zielgruppe: Mitarbeitende aus dem Kreditgeschäft  
Kundenbetreuer  
Mitarbeitende Kreditanalyse
- Ziele: Die Teilnehmenden sind nach der Teilnahme an den Seminarbausteinen der Dynamischen Bilanzanalyse in der Lage, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu ersehen, den Jahresabschluss in den einzelnen Positionen zu analysieren und für die Kreditentscheidung auf seine Aussagefähigkeit hin zu untersuchen.
- Inhalt:
- Grundsätzliches zum Inhalt, Aufbau und Zielsetzung einer Jahresabschlussanalyse
  - Die Aussagefähigkeit von Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung
  - Der Vermögensaufbau und seine Risiken, Faustregeln (Goldene Bilanz- und Finanzregeln) und ihr Nutzen
  - „Stolpersteine“ in der Darstellung des Jahresabschlusses und dessen Aufbereitung
  - Was versteht das HGB unter Anlage- und Umlaufvermögen?
  - Was verbirgt sich hinter Eigenkapital, Rücklagen, Rückstellungen und Verbindlichkeiten?
  - Ausweis der Verbindlichkeiten nach Rest- und Ursprungslaufzeit
  - Ausweis des Eigenkapitals bei Personen- und Kapitalgesellschaften
  - Die steuerliche Problematik des Eigenkapitalausweises
  - Rechnerische Bestimmung des effektiven Eigenkapitals unter Berücksichtigung von Steuerschulden
  - Juristische und analytische Behandlung von Gesellschafterdarlehen
  - Möglichkeiten und Missdeutungen von Kennzahlen
  - Hilfsmittel zum besseren Kennzahlenverständnis
  - Herleitung, Darstellung und kritische Würdigung der gängigsten Kennzahlen
  - Die Kapitalstruktur und ihre Chancen und Risiken (Eigenkapital-Kennzahlen, Leverage Finance)
  - Die Ergebnisanalyse und ihre Chancen und Risiken (Umsatzrendite, Cashflow-Rate, Return on Equity, Return on Investment, Return on Capital Employed)
  - Die Liquiditätsanalyse und ihre Chancen und Risiken (Liquidität 1. - 3. Grades, Net Working Capital, Cash Burn Rate)
  - Cash Flow-Analyse (Cash Flow, Cash Flow-Interpretationen, BNUV, BNUV-Effizienz)
  - Kombinationsmöglichkeiten der Kennziffer Cash Flow mit anderen Kennzahlen





- Elementare Möglichkeiten der Bilanzpolitik
- Bewegungsbilanz und Kapitalflussrechnung als Analyse-Instrument Bilanzen im Rahmen von Finanzierungsbemühungen
- Der Jahresabschluss als Basis für Kreditentscheidungen und Besteuerung
- Entwicklung von Planrechnungen zur besseren Kreditentscheidung
- Zusatzinformationen für Kreditgeber und Gesellschafter
- IFRS und US-GAAP - Internationale Rechnungslegungsstandards und ihre Einflüsse auf die Jahresabschlussanalyse

Hinweise: In den Seminarbausteinen der Dynamischen Bilanzanalyse wird betriebs-/ finanzwirtschaftliches Fachwissen mit Hilfe von Sachvorträgen, Diskussionsrunden, praktischen Beispielen und Gruppenarbeiten mit anschließenden Falllösungen vermittelt.

Preis: 1250,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 3 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

Termin: 18.03. - 20.03.2025

Veranstaltungs-Nr.:V-077211

Seminarort: Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie  
Sparkassen-Veranstaltungszentrum in Kiel  
Faluner Weg 2  
24109 Kiel

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann  
Tel.: 0151 5768 1845  
[dirk.wehrmann@nosa-online.de](mailto:dirk.wehrmann@nosa-online.de)

## Dynamische Bilanzanalyse - AufbauSeminar

- Kategorie: Firmen- und Gewerbekunden
- Zielgruppe: Mitarbeitende aus dem Kreditgeschäft  
Kundenbetreuer  
Mitarbeitende Kreditanalyse
- Ziele: Die Teilnehmenden sind nach der Teilnahme an den Seminarbausteinen der Dynamischen Bilanzanalyse in der Lage, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu ersehen, den Jahresabschluss in den einzelnen Positionen zu analysieren und für die Kreditentscheidung auf seine Aussagefähigkeit hin zu untersuchen.
- Inhalt:
- Bewertung in Handels- und Steuerbilanzen nach dem HGB, Steuerrecht und IFRS
  - Bewertungsprinzipien: Herleitung und Folgen für den Jahresabschluss
  - Posteninhalte und Postenzusammenhang zwischen Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung
  - Das Vorsichtsprinzip nach HGB, Steuerrecht und IFRS
  - Der Zusammenhang von Bilanz, GuV, Bewegungsbilanz und Kapitalflussrechnung
  - Bereinigtes Nettoumlaufvermögen (BNUV)
  - Zusammensetzung des Operativen Cashflows und den Cashflows aus Investitions- und Finanzierungstätigkeit
  - EBT, EBIT, EBITDA und EBITDAR - Ermittlung, Aussagekraft und Anwendung in der Praxis
  - BNUV-, Lagerdauer-, Debitoren- und Kreditoren -Cash-Effekte und ihre Einflüsse auf den Finanzbedarf
  - Die Verdeutlichung und Beurteilung der Investitionspolitik mit Hilfe der Cashflow-Rechnung
  - Ermittlung des Finanzbedarfs mit Hilfe der Kennzahlensystematik und Cashflow-Rechnung
  - Beurteilung statischer Bilanzwerte in Verbindung mit dynamischen GuV-Zahlen (ROI, ROCE)
  - Rentabilität - Wirtschaftlichkeit - Produktivität – Wertschöpfung
  - Erfolgsoptimierung durch Working-Capital-Management Die Einbeziehung der Konjunktur in die Bilanzanalyse und -kritik
  - „Windowdressing“ im Vorfeld einer Bonitätsbeurteilung
  - Möglichkeiten und Grenzen einer externen Bilanzkontrolle (Manipulation, Fälschung)
  - Zeitnahe Bonitätsbeurteilung durch Analyse und Auswertung der „Betriebswirtschaftlichen Auswertung (System DATEV)
  - Kurzbeschreibung der einzelnen Unterlagen und Auswertungen (Summen- und Saldenliste, BWA-Formen, BWA-Auswertungen, Standardkontenrahmen (SKR)



- Die Problemkreise einer Betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA)
- Wichtige Fragen vor der Analyse der BWA (z.B. Vollständigkeit, Zuordnung)
- Periodengerechte Abgrenzungsnotwendigkeiten Verprobung des Material- und Wareneinsatzes (Abhängig vom Typ des Unternehmens: Handel? Produktion?)
- Ermittlung und Möglichkeit der Berechnung von Bestandsveränderungen

Hinweise: In den Seminarbausteinen der Dynamischen Bilanzanalyse wird betriebs-/finanz-wirtschaftliches Fachwissen mit Hilfe von Sachvorträgen, Diskussionsrunden, praktischen Beispielen und Gruppenarbeiten mit anschließenden Falllösungen vermittelt.

Preis: 1250,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 3 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

Termin: 20.05. - 22.05.2025

Veranstaltungs-Nr.: V-077213

Seminarort: Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie  
Sparkassen-Veranstaltungszentrum in Kiel  
Faluner Weg 2  
24109 Kiel

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann  
Tel.: 0151 5768 1845  
[dirk.wehrmann@nosa-online.de](mailto:dirk.wehrmann@nosa-online.de)

## Konsolidierung und Konzernabschlussanalyse

- Kategorie: Firmen- und Gewerbekunden
- Zielgruppe: Mitarbeitende aus dem Kreditgeschäft  
Kundenbetreuer  
Mitarbeitende Kreditanalyse
- Inhalte:
- Grundlagen der Konzernrechnungslegungspflicht
  - Änderungen bei der Konzernrechnungslegung durch das neue HGB
  - Wesentliche Unterschiede zwischen Einzel- und Konzernabschluss nach IFRS und dem neuen HGB
  - Konzernrechnungslegungsvorschriften, Konsolidierungskreise und -grundsätze
  - „Control-Konzept“ und das Konzept der „Einheitlichen Leitung“
  - Besonderheiten bei der Erstellung von Konzernabschlüssen
  - Ausgewählte Konzernrechnungslegungsvorschriften nach IFRS, HGB und deren Auswirkungen auf die Konzernbilanzanalyse
  - Was sind Tochter- und Gemeinschaftsunternehmen und assoziierte Unternehmen?
  - Befreiende Tatbestände für die Konzernrechnungslegung nach HGB und IFRS
  - Konsolidierungsformen
  - Möglichkeiten der Bilanzpolitik (z.B. Ausnutzung von Bilanzierungs- und Bewertungsansätzen) innerhalb der Konzernbilanz und deren Folgen für die Analyse
  - Windowdressing, Scheinumsatz und Scheingewinn in der Konzernbilanz
  - Technik der Kapital-, Schulden-, Ergebnis- und Währungskonsolidierung anhand von Beispielen
  - Ad-Equity- und Quotenkonsolidierung
  - Interpretation/Analyse der Konsolidierungsergebnisse mit Blick auf Vermögen, Ergebnis und Liquidität
  - Zustandekommen ausgewählter Konzernbilanzpositionen und deren Behandlung in der Konzernbilanzanalyse (Goodwill, Badwill, Lucky-Buy, Aufwand für Ingangsetzung, ausstehende Einlagen, latente Steuern, Anteile anderer Gesellschafter, Rücklagen, Rückstellungen etc.)
  - Welche wichtigen Informationen liefern der Anhang und Lagebericht?
  - Welche Informationen liefern die Kapitalflussrechnung und die Rechnung der Eigenkapitalveränderung?
  - Der Stellenwert des Bestätigungsvermerks des Abschlussprüfers



- Ziel:** Was die Kennzahlenanalyse betrifft, unterscheidet sich eine Konzernbilanz nicht von einer Einzelbilanz. Es ist für die Analyse wichtig zu wissen, wie eine Konzernbilanz zustande gekommen ist, d. h. welche Konsolidierungstechniken angewandt worden sind. Diese Techniken entscheiden über das Aussehen der Konzernbilanzen in den Bereichen Rentabilität, Liquidität und Vermögensausweis. Um selbst konsolidieren zu können, ist das Erlernen der Konsolidierungstechniken für Analysten wichtig, da von vielen Unternehmen mit konzernähnlichen Strukturen keine Konzernbilanz geliefert wird. Die Teilnehmer lernen diese Strategien nicht nur kennen, sondern auch, sie anhand von Beispielfällen selbst anzuwenden. Wie ist es überhaupt möglich, sich der Konzernbilanzierungspflicht zu entziehen? Auch zu dieser Frage soll das Seminar Antworten liefern.
- Hinweis:** Grundkenntnisse in der Jahresabschlussanalyse werden vorausgesetzt. Die Vermittlung des Fachwissens erfolgt mit Hilfe von Sachvorträgen, Diskussionsrunden, praktischen Beispielen und Gruppenarbeiten mit anschließenden Falllösungen.
- Preis:** 840,00 €
- Dauer:** 2 Tage, Online Seminar
- Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

Termin: 15.12. - 16.2.2025

Veranstaltungs-Nr.: V-077217

**Ansprechpartner:** Dirk Wehrmann  
Tel.: 0151 5768 1845  
[dirk.wehrmann@nosa-online.de](mailto:dirk.wehrmann@nosa-online.de)

## Online-Seminar: Fresh-up: Betriebswirtschaftliche Beurteilung von Unternehmen in Investitions- und Wachstumsphasen

- Kategorie: Firmen- und Gewerbekunden
- Zielgruppe: Mitarbeitende im gewerblichen Aktivgeschäft, die über umfangreiche Kenntnisse bei der Begleitung von Kreditengagements verfügen.
- Inhalte: Betriebswirtschaftliche Beurteilung von Unternehmen in Investitions- und Wachstumsphasen  
Diskussion über typische Erfolgsfaktoren in Wachstumsphasen  
Für diese einzelnen Situationen bzw. Unternehmensphasen werden u.a. betrachtet:
- Ermittlung der typischen Problembereiche in den einzelnen Situationen
  - 'Knackpunkte' bei der Bonitätseinschätzung
  - Bestimmung des betriebswirtschaftlich notwendigen Finanzbedarfs in Wachstumsphasen
  - Entwicklung von situationsgerechten Maßnahmen zur Begleitung der Unternehmen aus Sicht der Hausbank
  - Arbeit mit Echtfällen aus der Beratungspraxis
- Ihr Nutzen: Die Seminarteilnehmer erkennen die Besonderheit von Unternehmen in Investitions- und Wachstumsphasen, können die sich daraus ergebenden Risiken beurteilen sowie die geeigneten Maßnahmen für das Kreditinstitut ableiten.
- Preis: 800,00 €
- Dauer: 2 Tage, Online Seminar
- Referent: Peter Schaaf, Peter Schaaf & Managementpartner GmbH

Termin: 25.09. - 26.09.2025

Kostenfrei stornierbar bis 04.09.2025

Veranstaltungs-Nr.: 10150048

Ansprechpartner:

inhaltlich:

Thomas Int-Veen

Tel.: 0511 3603-558

[thomas.int-veen@svn.de](mailto:thomas.int-veen@svn.de)

organisatorisch:

Frank Steinbrecht

Tel.: 0511 3603-794

[frank.steinbrecht@svn.de](mailto:frank.steinbrecht@svn.de)

## Online-Seminar: Fresh-up: Verprobung und effiziente Analyse von Unterlagen zur Bonitätsprüfung

- Kategorie: Firmen- und Gewerbekunden
- Zielgruppe: Mitarbeitende im gewerblichen Aktivgeschäft, die bereits Erfahrung mit der Bonitätsbeurteilung von Engagements haben.
- Inhalte:
- Verprobung / Verifizierung ausgewählter Positionen des Jahresabschlusses
  - Verprobung der Kalkulation des Unternehmens
  - Verprobung der DATEV-BWA sowie ausgewählter Positionen der Summen- und Saldenliste
  - Verprobung von Ertrags- und Finanzplanungen der Kunden
- Ihr Nutzen: Der Teilnehmende lernt typische, vom Kunden eingereichte Unterlagen mit praxisorientierten Verfahren zu plausibilisieren sowie diese im Rahmen eines engen Zeitbudgets zu analysieren. Er erkennt mögliche Risiken sowie Chancen für das Kreditinstitut.
- Preis: 800,00 €
- Dauer: 2 Tage, Online Seminar
- Referent: Peter Schaaf, Peter Schaaf & Managementpartner GmbH

Termin: 06.03. - 07.03.2025

Kostenfrei stornierbar bis 13.02.2025

Veranstaltungs-Nr.: 10150046

Ansprechpartner:

inhaltlich:

Thomas Int-Veen

Tel.: 0511 3603-558

[thomas.int-veen@svn.de](mailto:thomas.int-veen@svn.de)

organisatorisch:

Frank Steinbrecht

Tel.: 0511 3603-794

[frank.steinbrecht@svn.de](mailto:frank.steinbrecht@svn.de)

## ZFC: Die Planung und Gestaltung der Unternehmensnachfolge

- Kategorie: Firmen- und Gewerbekunden
- Zielgruppe: Firmen- und Gewerbekundenbetreuer sowie Marktfolgemitarbeitende
- Ziele: Die Teilnehmenden werden mit den grundlegenden Problemen und Fragestellungen vertraut gemacht, die sich im Falle einer geplanten oder unerwarteten Unternehmensnachfolge stellen.
- Inhalt:
- Nachfolgeplanung als Grundlage der Nachfolgeregelung
  - Rechtliche Rahmenbedingungen der Unternehmensnachfolge
  - Verzahnung von Erbrecht und Gesellschaftsrecht
  - Steuerliche Rahmenbedingungen der Unternehmensnachfolge
- Preis: 365,00 €
- Dauer: 1 Tag, Online Seminar
- Referent: Thomas F.W. Schodder

Termin: 25.11.2025

Kostenfrei stornierbar bis 04.11.2025

Veranstaltungs-Nr.: 10150353

Ansprechpartner:

inhaltlich:

Dominik Pastor

Tel.: 0511 3603-511

[dominik.pastor@svn.de](mailto:dominik.pastor@svn.de)

organisatorisch:

Markus Bachmann

Tel.: 0511 3603-792

[markus.bachmann@svn.de](mailto:markus.bachmann@svn.de)



## Aufsichtsrechtliche Aspekte des Kreditrisikomanagements

- Kategorie:** Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung
- Zielgruppe:** Fachkräfte, die sich überblicksartig über alle aufsichtsrechtlichen Aspekte des Kreditrisikomanagements informieren wollen.
- Ziele:** Im Rahmen dieses Seminars werden umfassend die aktuellen bankaufsichtlichen Anforderungen an das Kreditrisikomanagement dargestellt. Ein weiterer Schwerpunkt sind die aus der Umsetzung des Baseler Eigenkapitalakkords resultierenden aufsichtsrechtlichen Änderungen, die die Kreditvergabe und Kreditrisikosteuerung der Institute nachhaltig beeinflussen
- Inhalte:**
1. Tag (Dozent: Prof. Dr. Dirk Wohlerl)  
Anforderungen der MaRisk an das Kreditgeschäft
    - Überblick über die relevanten Anforderungen
    - Abgrenzung zwischen MaRisk und Basel II/III
    - Strategieranforderungen im Kreditgeschäft
    - Anforderungen an die Funktionstrennung
    - Prozessanforderungen der MaRisk
    - Prozess der Votierung
    - Risikoklassifizierung und Konditionsgestaltung
    - Risikocontrolling und Risikomanagement
    - Limitierung der Kreditrisiken
    - Anforderungen an das Reporting
  2. Tag (Dozent: Dr. Markus Rose)  
CRR (II): Regulatorische Anforderungen an die Eigenmittelunterlegung von Kreditrisiken und operationellen Risiken sowie an die Behandlung des Liquiditätsrisikos
    - Basel III: Ziele und Akteure der Bankenaufsicht
    - Säule 1: Eigenmitteldefinition und -quoten
    - Eigenmittelunterlegung für das Kreditrisiko
      - Der Kreditrisiko-Standardansatz (KSA)
      - Ziele und Inhalte des neuen KSA gemäß BCBS 424
      - Überblick: Der auf internen Ratings basierende Ansatz (IRB)
      - BCBS 424: Überarbeitung und Einschränkung des Anwendungsbereichs des IRB
    - Eigenmittelunterlegung für das operationelle Risiko
    - Leverage Ratio - eine nicht risikosensitive Kennzahl
    - Säule 1: Anforderungen an die Liquidität - LCR und NSF

Hinweise: Bei Bedarf werden die Inhalte an aufsichtsrechtliche Konkretisierungen angepasst, wir bitten um Verständnis.  
BankersCampus ist eine über die Sparkassen Finanzgruppe hinausgehende Bildungsplattform der NOSA. Die Bildungsplattform spricht neben Sparkassenvertretern auch andere Bankengruppen und Interessenten an. Daher können die Inhalte der Seminare von den strategischen und fachlichen Empfehlungen und Einschätzungen der OSV-Fachabteilungen oder der OSV-Prüfungsstelle abweichen.

Dauer: 2 Tage

Preis: 890,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

Termin: 20.02. - 21.02.2025

Veranstaltungsnummer: V077747

Seminarort: Kongresshotel Potsdam am Templiner See  
Am Luftschiffhafen 1  
14471 Potsdam  
Tel.: 0331 9077-1000

Ansprechpartner: Dr. Reinhard Schreyer  
Tel: 0151 1517 4755  
[reinhard.schreyer@nosa-online.de](mailto:reinhard.schreyer@nosa-online.de)

## Kompaktwissen des Bankaufsichtsrechts

- Kategorie: Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung
- Zielgruppe: Fachkräfte aus den Bereichen Eigenhandel, Depot-A, Abwicklung und Kontrolle, Treasury, Gesamtbanksteuerung und Revision
- Ziele: Die Teilnehmenden erhalten einen fundierten Überblick über das durch die Harmonisierung auf europäischer Ebene angepasste Aufsichtsrecht. Bitte beachten Sie: Es handelt sich um ein Grundlagen-/Überblicksseminar, es geht folglich nicht um die vertiefende Darstellung spezieller Themen!
- Inhalte: Eigenkapitalanforderungen
- Eigenkapitaldefinition nach CRR
  - Ermittlung der Adressenausfallrisiken
    - Der Kreditrisikostandardansatz (KSA); Ausblick: Änderungen im neuen KSA
    - Ermittlung der Adressenausfallrisiken im IRB - ein Überblick
  - Überblick über die Bestimmung der Marktpreisrisiken gemäß CRR
  - Unterlegung der operationellen Risiken mit Eigenmitteln gemäß CRR
    - Basisindikatoransatz und Standardansatz
    - Der geplante Standardised Measurement Approach (SMA) für operationelle Risiken: ein Überblick
- Liquiditätsanforderungen
- Funktionsweise der Liquiditätsverordnung (LiqV)
  - Ermittlung der Liquiditätskennzahlen nach CRR
- Anforderungen an das Kreditgeschäft
- Kreditnehmer- und Risikoeinheiten
  - Großkreditregelungen
- Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk)
- Allgemeine Anforderungen
  - Besondere Anforderungen an die Aufbau- und Ablauforganisation
  - Grundideen des ICAAP - Anforderungen an die Risikosteuerungs- und -controllingprozesse
  - Der europäische SREP - Implikationen für nicht systemrelevante Institute (LSI)

Auf Anfrage

Ansprechpartner: Dr. Reinhard Schreyer  
Tel: 0151 1517 4755  
[reinhard.schreyer@nosa-online.de](mailto:reinhard.schreyer@nosa-online.de)

## MaRisk Überblick - Inhalte, Öffnungsklauseln und Umsetzungsalternativen

- Kategorie:** Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung
- Zielgruppe:** Fachkräfte aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Treasury, (Risiko) Controlling und Revision
- Ziele:** Die Inhalte der MaRisk werden auf Basis des aktuellen Diskussionsstandes erörtert, die einzelnen Anforderungen unter Einbeziehung von Fallstudien in Hinblick auf Gestaltungsspielräume (Öffnungsklauseln) und Umsetzungsalternativen diskutiert.
- Inhalte:**
- Nationale und internationale Vorgaben
    - § 25a KWG: Organisatorische Pflichten
    - Supervisory Review and Evaluation Process (SREP)
    - Neuerungen bei den MaRisk
    - MaRisk als deutsche Umsetzung des SREP
  - Allgemeine Anforderungen und Umsetzung der MaRisk
    - Anwendungsbereich
    - Vorstandsverantwortlichkeiten
    - Risikotragfähigkeit
    - Strategien
    - Anforderungen an das Risikomanagement
    - Risikosteuerung und Risikocontrolling
    - Organisationsrichtlinien
    - Mitarbeiterqualifikation
    - Technisch-organisatorische Anforderungen
    - Operationelle Risiken und Notfallplanungen
    - Einführung neuer Produkte und Märkte
    - Outsourcing
  - Besondere Anforderungen an das interne Kontrollsystem
    - Kreditgeschäft: Zentrale Anforderungen
    - Handelsgeschäft: Zentrale Anforderungen
  - Risikosteuerungs- und Controllingprozesse
    - Adressenausfallrisiken
    - Marktpreisrisiken
    - Zinsänderungsrisiken im Anlagebuch
    - Liquiditätsrisiken
    - Operationelle Risiken
  - Reportinganforderungen an die Interne Revisionsrolle der Bankenaufsicht
    - Schwerpunkte aus Sicht der Bankenaufsicht
    - Sonderprüfungen nach § 44 KWG

Preis: 890,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

Termin: 02.09. - 03.09.2025

Veranstaltungs-Nr.: V-077715

Seminarort: Kongresshotel Potsdam am Templiner See  
Am Luftschiffhafen 1  
14471 Potsdam  
Tel.: 0331 9077-1000

Ansprechpartner: Dr. Reinhard Schreyer  
Tel: 0151 1517 4755  
[reinhard.schreyer@nosa-online.de](mailto:reinhard.schreyer@nosa-online.de)

## Agile Organisation erfolgreich umsetzen

- Kategorie: Stab und Marktfolge
- Zielgruppe: Leiter Organisation, Prozessmanager, Projektmanager  
Organisatoren, Vorstandsassistenten, Personalmanager,  
Vertriebsmanager, Strategische Controller
- Inhalte: Die Idee des agilen Managements:  
Grundbegriffe  
Ziele  
Anwendungsgebiete  
Der Unterschied zu traditionellen Vorgehensweisen, Agile  
Arbeitsweisen und Methoden:  
Planungsmethoden  
Gestaltungsmethoden  
Rollenmodell der agilen Organisation, zu erwartende Effekte, Grenzen  
agiler Organisation, Übungen zur Wissensvertiefung
- Ziel: Die Teilnehmenden erkennen, wie die Herausforderungen der  
kommenden 5-10 Jahre durch neue methodische Vorgehensweisen  
noch besser bewältigt werden können.
- Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

auf Anfrage

Ansprechpartnerin: Sabine Brandt  
Tel.: 0151 7010 2232  
[Sabine.brandt@nosa-online.de](mailto:Sabine.brandt@nosa-online.de)

## Führungs- und Verhaltenskompetenz

Seminare Führungs- und Verhaltenskompetenz	Seite	48 - 69
Seminare Verhaltenskompetenz und Methoden	Seite	70 - 121
Seminare Gesundheitsmanagement	Seite	122 - 125
Seminare Digitalisierung	Seite	126

## Führen im Veränderungsmodus - Impulse zum Führen

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte

- Inhalte:
- Wie ist meine innere Haltung gegenüber Veränderungen und welche Ausstrahlung habe ich bezogen auf Veränderungsbereitschaft?
  - Welche „Gesetzmäßigkeiten“ lassen sich bei Menschen gegenüber Veränderungsprozessen erkennen?
  - Wie kann ich mich und andere auf Veränderungen vorbereiten?
  - Wie kann ich andere für Veränderungen gewinnen?
  - Welche Bedeutung haben Gefühle bei Veränderungen und wie gehe ich mit ihnen um?
  - Wie hängen Macht und Veränderungen zusammen und wie gehe ich konstruktiv mit Macht um?
  - Wie arbeite ich mit meinen eigenen und den Emotionen der Mitarbeitenden?
  - Wie gestalte ich einen konstruktiven Umgang mit Widerständen?
  - Wie steuere ich Veränderungsprozesse in komplexen Systemen?
  - Wie unterscheidet sich der Führungsmodus in sicheren Zeiten vom Führungsmodus in unsicheren Zeiten?
  - Wie gebe ich Sicherheit in unsicheren Zeiten?
  - Wie kann ich Veränderungsbereitschaft erlernen und die Veränderungsbereitschaft meiner Mitarbeitenden fördern?
  - Was sind die wichtigsten „To-dos and not-to-dos“ bei Veränderungsprozessen?
  - Praktische Fälle der Teilnehmer:innen werden in das Seminar integriert

Ziele: Sie lernen natürliche Abläufe in Veränderungsprozessen kennen und damit umzugehen. Sie erkennen, wie Sie den Veränderungsprozess wirkungsvoll begleiten und unterstützen können. Grundlage der Arbeit ist ein Blick in den Spiegel der eigenen Veränderungsbereitschaft und Veränderungsmentalität.

Preis: 1290,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

Dauer: 3 Tage

Referent: Peter Röben, Breuel & Partner

Termin: 15.09. - 17.09.2025	Veranstaltungsort: Mitte Deutschland (Ort kann sich noch ändern)
--------------------------------	--

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)



## Konfliktmoderation für Führungskräfte

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Führungskräfte aller Bereiche
- Beschreibung:** Konflikte senken die Produktivität in Unternehmen. Führungskräfte tragen die Verantwortung für die Zielerreichung und ein gutes betriebswirtschaftliches Gesamtergebnis. Immer dann, wenn Mitarbeitende ein Verhalten zeigen, das die Zusammenarbeit erschwert, ein gutes Betriebsklima stört, die gesetzten Ziele gefährdet und dadurch dem Unternehmen betriebswirtschaftlichen Schaden, sollten Führungskräfte handeln.
- Inhalt:** Die Rolle der FK als interner Moderator  
Struktur von Mediationsgesprächen  
Allparteilichkeit und Unparteilichkeit  
Selbstreflexion  
Empathie  
Interpretationen auf den Grund gehen  
Emotion verbalisieren  
Umgang mit schwierigen Gefühlen  
Metakommunikation anleiten  
Vereinbarungen treffen
- Nutzen:** Sie stärken ihre Fähigkeiten Konflikte konstruktiv anzugehen. Sie unterscheiden, wann Sie sich in Konflikte einschalten und wann Sie sich besser raushalten. Sie reflektieren ihre Rolle als Führungskraft und gleichzeitig als interner Moderator. Sie sind in der Lage Konfliktgespräche gekonnt zu strukturieren und auf die Beteiligten mit Einfühlungsvermögen und Klarheit zu reagieren. Sie begleiten die Beteiligten sicher durch manchmal schwierige Gefühle.
- Methodik:** Lehrvortrag; Diskussion; Übungen und Fallbeispiele
- Preis:** 980,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
Kostenlose Stornierung 3 Wochen vor Beginn der Veranstaltung möglich
- Dauer:** 2 Tage
- Teilnehmer:** min. 4 TN und max. 8 TN
- Referent:** Thomas Gillar; Gillar Training & Coaching

<b>Termin:</b> 05.05. - 06.05.2025 06.10. - 07.10.2025	<b>Seminarort:</b> Hamburg und Umgebung
--	--

**Ansprechpartnerin:** Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Neu in der Führungsfunktion - Vom Mitarbeiter zur Führungskraft - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein I

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungsnachwuchskräfte  
Nachwuchsführungskräfte  
Führungskräfte

Inhalte:

- Anforderungen an eine Führungspersönlichkeit
- Selbstführung - Mitarbeiterführung - Systemführung
- Aufgaben und Instrumente wirksamer Führung
- Leistungsfaktoren und ihre Bedeutung für Mitarbeiter und Führungskräfte
- Situative Führung
- Authentischer Führungsstil
- Die ersten 100 Tage in einer neuen Führungsaufgabe

Ziel:

- Gestern Kollege heute Chef - Sie setzen sich mit Ihrer neuen Rolle als Führungskraft auseinander
- Sie lernen die Faktoren wirksamer Führung kennen und lernen Ihre Mitarbeiter:innen situativ und zielbezogen zu führen.
- Sie können die ersten 100 Tage in einer neuen Führungsaufgabe gestalten.

Hinweis: Der Besuch der Bausteinreihe wird zertifiziert.

Preis: 790,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Termine:	Veranstaltungs-Nr.:
03.04. - 04.04.2025 in Kiel	V-075009
25.02. - 26.02.2025 in Potsdam	V-077329
28.04. - 29.04.2025 in Potsdam	V-075011
05.06. - 06.06.2025 in Potsdam	V-075013
04.09. - 05.09.2025 in Potsdam	V-075015

Seminarorte: Kongresshotel Potsdam am Templiner See  
Am Luftschiffhafen 1  
14471 Potsdam

Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie  
Faluner Weg 2  
24109 Kiel

Ansprechpartnerin: Petra Linder  
Tel.: 0151 1222 7912  
[petra.linder@nosa-online.de](mailto:petra.linder@nosa-online.de)

## Führung bedeutet Gespräche führen - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein II

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungsnachwuchskräfte  
Nachwuchsführungskräfte  
Führungskräfte

Inhalte:

- Führungskultur, Zyklus und Instrumente
- Gesprächsanlässe (z. B. Zielvereinbarungsgespräche)
- Gesprächsvorbereitung
- Gesprächsführung und Gesprächstechniken
- Gesprächsnachbereitung

IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV).  
Die Teilnahme ist mit 3 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Ziel: Sie kennen die Bedeutung und Ziele der verschiedenen Führungsgespräche sowie Möglichkeiten der Gesprächsführung und Gesprächstechniken.

Hinweis: Der Besuch der Bausteinreihe wird zertifiziert.

Preis: 980,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 3 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Termine:	Veranstaltungs-Nr.:
25.03. - 26.03.2025 in Potsdam	V-077327
14.05. - 16.05.2025 in Kiel	V-075017
02.06. - 04.06.2025 in Potsdam	V-075019
23.06. - 25.06.2025 in Potsdam	V-075021
07.10. - 09.10.2025 in Potsdam	V-075023

Seminarorte: Kongresshotel Potsdam am Templiner See  
Am Luftschiffhafen 1  
14471 Potsdam

Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie  
Faluner Weg 2  
24109 Kiel

Ansprechpartnerin: Petra Linder  
Tel.: 0151 1222 7912  
[petra.linder@nosa-online.de](mailto:petra.linder@nosa-online.de)

## Konflikte klären - Führung stärken - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein III

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte  
Führungsnachwuchskräfte  
Nachwuchsführungskräfte

Inhalte:

- Frühzeitiges Erkennen von Konflikten
- Instrumente der Transaktionsanalyse zur Verhaltensbeobachtung und Verhaltenssteuerung
- Konfliktdynamiken überwinden
- Mechanismen der Konflikteskalation und wirksames Konfliktmanagement
- Wege der Konfrontation und des Umgangs mit destruktiven Verhaltensweisen
- Praktische Lösungen für schwierige Führungssituationen
- Mit Kritik professionell umgehen

Ziel:

- Sie lernen, Ihre eigenen Verhaltensmuster in Konfliktsituationen und schwierigen Führungssituationen einzuschätzen.
- Sie erproben effektive Instrumente der Konfliktbewältigung im kollegialen Gespräch.

Hinweis: Der Besuch der Bausteinreihe wird zertifiziert.

Preis: 980,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 3 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Termine:	Veranstaltungs-Nr.:
20.01. - 22.01.2025 in Potsdam	V-074847
21.05. - 23.05.2025 in Potsdam	V-077297
02.07. - 04.07.2025 in Kiel	V-075025
15.09. - 17.09.2025 in Potsdam	V-075029
05.11. - 07.11.2025 in Potsdam	V-075029
10.12. - 12.12.2025 in Potsdam	V-075031

Seminarorte: Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie  
Faluner Weg 2  
24109 Kiel

Kongresshotel Potsdam am Templiner See  
Am Luftschiffhafen 1,  
14471 Potsdam  
Tel.: 0331 9077-1000

Ansprechpartnerin: Petra Linder  
Tel.: 0151 1222 7912  
[petra.linder@nosa-online.de](mailto:petra.linder@nosa-online.de)

## Die Führungskraft und das Team - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein IV

- Kategorie: Führungskompetenz
- Zielgruppe: Führungskräfte  
Führungsnachwuchskräfte  
Nachwuchsführungskräfte
- Inhalte:
- Phasen der Teamentwicklung
  - Rollen der Teammitglieder und der Führungskraft
  - Gruppendynamische Prozesse
  - Moderieren und Leiten von Besprechungen
  - Präsentation vor Teams
  - Motivation des Teams
- Ziel: Sie erkennen die unterschiedlichen Rollen in Teams und schärfen die Wahrnehmung für gruppendynamische Prozesse.
- Hinweis: Der Besuch der Bausteinreihe wird zertifiziert.
- Preis: 980,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
- Dauer: 3 Tage
- Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Termine:	Veranstaltungs-Nr.:
21.01. - 23.01.2025 in Potsdam	V-067893
12.02. - 14.02.2025 in Potsdam	V-074849
29.09. - 01.10.2025 in Potsdam	V-077311
08.10. - 10.10.2025 in Kiel	V-075033
18.11. - 20.11.2025 in Potsdam	V-075035

- Seminarorte: Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie  
Faluner Weg 2  
24109 Kiel
- Kongresshotel Potsdam am Templiner See  
Am Luftschiffhafen 1,  
14471 Potsdam  
Tel.: 0331 9077-1000
- Ansprechpartnerin: Petra Linder  
Tel.: 0151 1222 7912  
[petra.linder@nosa-online.de](mailto:petra.linder@nosa-online.de)

## Komplexität im Führungsalltag - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein V

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Führungskräfte, Führungsnachwuchskräfte, Nachwuchsführungskräfte
- Inhalte:**
- Komplexität im Führungsalltag und ihre Entscheidungsformen
  - Vielfältige Führungsanforderungen - Methoden zur Analyse von Führungssituationen und der Entwicklung von zielgerichteten Handlungsoptionen
  - Die eigene Selbstorganisation überprüfen und optimieren (u.a. Delegation als wirkungsvolles Führungsinstrument, Prioritäten setzen und entscheiden, Mut zum „Nein“, Belastungen steuern, Umgang mit inneren und äußeren Einflüssen)
  - Mitarbeiter in Veränderungen mitnehmen. Fördern und fordern
  - Praxisübungen und kollegiale Fallberatung
- Ziel:**
- Sie integrieren die verschiedenen Führungsinstrumente in Ihren Führungsalltag und wenden sie situativ an
  - Sie analysieren komplexe Führungssituationen und entwickeln Lösungen
  - Sie reflektieren Lösungswege, um Leistungssteigerungen ohne zusätzliche Belastungen bei sich und Ihren Mitarbeiter zu realisieren
- Hinweise:** Die Teilnehmenden haben Gelegenheit eigene Fälle einzubringen, zu analysieren und Handlungsoptionen zu entwickeln.
- Preis:** 790,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
- Dauer:** 2 Tage
- Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Termine:	Veranstaltungs-Nr.:
12.03. - 13.03.2025 in Potsdam	V-067895
13.05. - 14.05.2025 in Potsdam	V-074851
18.11. - 19.11.2025 in Potsdam	V-077475
26.11. - 27.11.2025 in Kiel	V-075041
04.12. - 05.12.2025 in Potsdam	V-075043

**Seminarorte:** Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie  
Faluner Weg 2  
24109 Kiel

Kongresshotel Potsdam am Templiner See  
Am Luftschiffhafen 1,  
14471 Potsdam  
Tel.: 0331 9077-1000

**Ansprechpartnerin:** Petra Linder  
Tel.: 0151 1222 7912  
[petra.linder@nosa-online.de](mailto:petra.linder@nosa-online.de)

## Führen Teil I + II - Ein Intensivlehrgang in zwei Teilen für erfahrene und zukünftige Führungskräfte

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Personen, die sich auf eine Führungsaufgabe vorbereiten und erfahrene Führungskräfte, die ihr Führungsverhalten reflektieren und „verfeinern“ möchten.
- Seminarziel:** Bei diesem Lehrgang handelt es sich um ein Projekt, dessen Zeitdauer insgesamt ein halbes Jahr beträgt. Eingerahmt wird dieses Projekt von den beiden Seminarwochen im Frühjahr und im Herbst. Die Zeit dazwischen dient der gezielten Weiterarbeit an Fragestellungen und wird unterstützt durch Lernpartnerschaften innerhalb der Seminargruppe, so dass großen Wert auf den Transfer der Lerninhalte in den Alltag gelegt wird.  
Im ersten Teil der Veranstaltung liegen die Schwerpunkte darin, sich klar zu werden über das eigene Führungs-Selbstverständnis, über Führungsaufgaben, Führungserwartungen und Führungsfunktionen, sowie Möglichkeiten und Grenzen der Motivation kennen zu lernen.  
Im zweiten Teil geht es eher darum, konkretes Handwerkszeug wie strategische Planung, Umgang mit Zielvereinbarungen, Kritikgespräche etc., näher kennen zu lernen, einzuüben und anhand des eigenen Verhaltens zu reflektieren.
- Inhalte:**
- Welche Erwartungen werden an mich als Führungskraft aus den unterschiedlichen Richtungen gestellt und wie gehe ich damit um?
  - Wie bewege ich mich im Spannungsfeld unterschiedlicher Erwartungen?
  - Was ist meine eigentliche Aufgabe als Führungskraft?
  - Wie definiere ich meine Rolle und inwieweit existieren Rollenvorgaben von Seiten meiner Unternehmung und wie gleiche ich diese ab?
  - Welche Bedeutung haben Führungsleitlinien und Grundsätze der Zusammenarbeit im Alltag?
  - Wie praktiziere ich wirkungsvoll Delegation von Verantwortung und Aufgaben?
  - Wie erkenne ich den unterschiedlichen Reifegrad meiner Mitarbeitenden und stelle mein Führungsverhalten darauf ab?
  - Welche Bedeutung haben meine eigenen Werte und Normen im Alltag und wie kann ich mit diesen im Umgang mit Mitarbeitenden bewusst umgehen?
  - Wie entsteht Motivation und welche Möglichkeit habe ich, diese zu beeinflussen?
  - Was sind die Grenzen von Motivation?
  - Wie kann ich ein Klima von Vertrauen und Zusammenarbeit fördern?
  - Wie kann ich wirkungsvoll Grenzen setzen?



- Wie gehe ich mit verschiedenen Führungsinstrumenten um, wie z. B. Fördergesprächen, Kritikgesprächen, Beurteilungsgesprächen etc.?
- Wie gestalte ich Zielfindungsprozesse?
- Wie gehe ich mit Zielvorgaben um?
- Welche Bedeutung haben Vereinbarungen in Maßnahmenplanungen?
- Wie fördere ich einen Prozess von Feedback?
- Wie kann ich Fördern und Fordern miteinander verbinden?
- Wie kann ich in meinem Bereich das Instrument strategischer Planung nutzen, um meine Arbeitseinheit weiterzuentwickeln?
- Wie kann ich Mitarbeiterbesprechungen so gestalten, dass sich die Mitarbeitenden als Eigentümer dieser Besprechung fühlen?
- Wie fördere ich Eigenverantwortung, Kritikfähigkeit und einen Emanzipationsprozess im Unternehmen?
- Was ist mein Wunschbild von mir als Führungskraft?

Hinweis: Die Teile I und II sind nur zusammen buchbar. Bei Anmeldung werden Sie verbindlich und automatisch zu beiden Teilen angemeldet.

Preis: 4880,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

Dauer: 2 mal 5 Tage (Sonntag ab 18:00 Uhr, Freitag bis 13:00 Uhr)

Referent: Peter Röben, Breuel & Partner

Termine:	Seminarort:
Teil I 09.03. - 14.03.2025	Lenggries-Fall
Teil II 21.09. - 26.09.2025	Lenggries-Fall
	(Ort kann sich noch ändern)

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)



## Führungsdynamik - Die Kunst emotionaler, agiler Führung

Kategorie:	Führungskompetenz
Zielgruppe:	Führungskräfte und Projektleiter
Ziele:	<p>New Leadership führt individuelle Führungspower und Teamdynamik optimal zusammen. Exzellenten Führungskräften gelingt es, die Leitung und Kooperation ihrer Teams so zu beeinflussen, dass im Ergebnis das Ganze weitaus mehr ist als die Summe seiner Teile. Gerade in agilen Arbeitsumgebungen ist es wichtig, Teams und Mitarbeiter sowohl auf der Prozessebene als auch auf der emotionalen Ebene zu erreichen. In diesem Seminar lernen Sie, Widerstände und blockierende Prozesse ihrer Mitarbeiter in Motivation und Engagement zu transformieren.</p> <p>Highlight des Seminars: Das Führungs-Lab. Bei diesem Seminar wenden Sie das Gelernte direkt in realen Gruppen aus dem parallel stattfindenden Gruppendynamik-Seminar an. Dadurch gewinnen Sie an Sicherheit für die Umsetzung in Ihrem beruflichen Alltag.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Sie aktivieren und nutzen Ihre emotionale Intelligenz.</li><li>• Sie erkennen die Dynamiken ihres Teams und nehmen gezielt darauf Einfluss.</li><li>• Sie schaffen Verantwortungsbereitschaft und Engagement in ihren Teams.</li><li>• Sie erreichen eine höhere Teamleistung</li></ul>
Leitfragen:	<ul style="list-style-type: none"><li>• Welche Werte und Überzeugungen prägen meinen Führungsstil?</li><li>• Wie fördere ich die Entfaltung von Eigenverantwortung und Kreativität?</li><li>• Wann begleite und wann führe ich Mitarbeiter und die gesamte Gruppe?</li><li>• Welches Verhalten fördert und hindert die Leistungsbereitschaft?</li></ul>
Persönlicher Nutzen:	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sie werden sich Ihrer Autorität bewusst</li><li>• Sie schaffen ein Klima von Vertrauen und Wertschätzung in Ihrem Team</li><li>• Sie erwerben die Achtsamkeit, sich selbst und andere zu beobachten und Ihr Verhalten geplant zu ändern</li></ul>
Gewinn für das Unternehmen:	<ul style="list-style-type: none"><li>• Schnellere Zielerreichung und höhere Teamperformance</li><li>• Werte- und selbst-bewusstes Führungsverständnis gibt Mitarbeitern:innen Raum für Kreativität</li><li>• Bindung ans Unternehmen durch Wertschätzungskultur und Potenzialnutzung</li><li>• Bereitschaft zur Übernahme von Verantwortung</li></ul>



## HANSEATISCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBAND

Hanseatische Sparkassenakademie

Preis: 2.755,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Hinweis: Das digitale Follow-up ist in Ihrer Seminargruppe inkludiert (Termin: 15.12.2025 von 15.00 - 18.00 Uhr). Der Termin passt nicht? Vermerken Sie dies bei der Anmeldung, wir informieren Sie über einen Ausweichtermin in einer gemischten Seminargruppe.

Zertifikate: Um Ihren Kompetenzerwerb zu würdigen, erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat inkl. Gütesiegel vom Coaching- und Beratungs Verband QRC e.V. und ein digitales Badge (Online Verifizierung der Weiterbildung).

Dauer: 5 Tage (Sonntag 15:30 Uhr bis Freitag 12:00 Uhr)

Referenten: Team Dr. Rosenkranz, Gräfelting

Termin: 12.10. - 17.10.2025	Seminarort: Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd (Ort kann sich noch ändern)	Follow-up: 15.12.2025 / 15.00-18.00 Uhr
--------------------------------	--	--

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Führung von Innen - Die eigene Kraft steigern

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte und Projektleiter

Ziele Wie innen so außen: Ihr Auftreten spiegelt Ihre innere, bewusste und unbewusste Ordnung und Ihr Wertesystem wider. Ihr (Führungs-) Verhalten ist intensiv mit Ihrer Lebensgeschichte und Ihrem persönlichen Erfahrungsschatz verknüpft. In diesem Seminar haben Sie die Möglichkeit, für Sie wichtige Situationen aus Ihrem (Führungs-) Alltag zu inszenieren und neu zu gestalten. Durch die spezielle Methode nach Albert Pessó mobilisieren Sie Ihre Energien und Ressourcen für herausfordernde Situationen. Das Seminar ist auch für Fachkräfte geeignet, die sich selbst in Ihrer Arbeit von innen heraus Führen möchten.

- Sie erkennen, wie Ihre Erfahrungen Ihr (Führungs-) Verhalten bestimmen und nehmen darauf gezielt Einfluss.
- Sie entwickeln neue Energien und Kraft für herausfordernde Führungssituationen.
- Sie erkennen innere Landkarten und führen sich selbst und Ihre Mitarbeiter:innen von innen heraus - mit Verstand, Emotion und Intuition.

Leitfragen:

- Welche inneren Muster hindern mich, meine Kapazitäten als Führungskraft (wieder) voll auszuschöpfen?
- Wie aktiviere ich meine Ressourcen und integriere sie in meinen Führungsstil?
- Wie gelingt es mir, innere Konflikte in Einklang zu bringen?
- Wie bewältige ich anspruchsvolle Führungssituationen?

Persönlicher Nutzen:

- Sie erkennen Ursachen für Ihre ungelösten Probleme und gewinnen daraus Stärke für neue Führungssituationen.
- Sie lernen, sich zu öffnen und Vertrauen zu schaffen.
- Sie werden sich Ihrer Bedürfnisse und „inneren Landkarte“ bewusst.
- Sie finden Stabilität und Energie in Ihren Ressourcen.

Gewinn für das Unternehmen

- Abbau von Blockaden und schnellere Zielerreichung
- Starke und gesunde Führungskräfte in herausfordernden Situationen
- Förderung der emotionalen Intelligenz
- Leistungssteigerung und Ausbau der Führungskapazitäten

Preis: 2560,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Hinweis: Das digitale Follow-up ist in Ihrer Seminargruppe inkludiert. Der Termin passt nicht? Vermerken Sie dies bei der Anmeldung, wir informieren Sie über einen Ausweichtermin in einer gemischten Seminargruppe.

Zertifikate: Um Ihren Kompetenzerwerb zu würdigen, erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat inkl. Gütesiegel vom Coaching- und Beratungs Verband QRC e.V. und ein digitales Badge (Online Verifizierung der Weiterbildung).

Dauer: 4 Tage (Sonntag 18:30 Uhr bis Donnerstag 12:00 Uhr)

Referenten: Team Dr. Rosenkranz, Gräfelting

Termin: 14.07. - 18.07.2025	Seminarort: Uslar bei Göttingen (Ort kann sich noch ändern)	Follow-up: 01.09.2025 / 15.00-18.00 Uhr
--------------------------------	---	--

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Gruppendynamik Seminar

### Gruppenprozesse verstehen, steuern und Teampotenzial nutzen

Kategorie: Führungs- und Verhaltenskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte, Projektleiter und qualifizierte Mitarbeiter

Seminarziel: Sie erfahren und verstehen, wie Gruppenprozesse ablaufen und wie Sie sie beeinflussen und steuern können. Ihre Aufgabe ist es, die Potenziale der Gruppe zu fördern und zu nutzen.  
Es ist wichtig, zu erkennen und zu wissen, was in Gruppen auf den verschiedenen Ebenen der Kommunikation und Zusammenarbeit den Erfolg beeinflusst und wie die eigenen Einstellungen oder das eigene Führungsverhalten ein wichtiger und entscheidender Faktor für den Erfolg ist.

- Inhalte:
- Welche Bedeutung haben der Führungsprozess und mein persönliches Verhalten auf die Entwicklung der Gruppe?
  - Welche Themen unter der "Oberfläche" lassen sich erkennen, die Klima, Zusammenwirken und Erfolg der Gruppe beeinflussen?
  - Wie erleben mich andere in der Zusammenarbeit in der Gruppe?
  - Wie beobachte, analysiere und beeinflusse ich Prozesse in der Gruppe?
  - Wie wird durch Feedback und offene Kommunikation der Raum für freies Handeln Einzelner und von Gruppen erweitert?
  - Wie fördere / behindere ich durch meine Einstellung und mein Verhalten die Entwicklung der Gruppe, Einzelner und mich selbst?
  - Wie beeinflusse ich den Prozess: Kontakt - Vertrauen - Zusammenarbeit?
  - Wie fälle ich Entscheidungen: allein und in der Gruppe? Und welche Verhaltensweisen und Techniken helfen mir dabei?
  - Wie schaffe ich durch mein Verhalten Raum für Handeln, Verantwortung und Entscheidung in der Gruppe? Wie erlebe ich andere dabei?
  - Wie stärke ich mein Selbstvertrauen, um mich auf echte Zusammenarbeit einzulassen?
  - Wie beeinflusst das Zusammenspiel der drei Ebenen Inhalt, Geschäftsordnung und Beziehung den Erfolg der Gruppe?
  - Wie nutze ich das Potenzial der Gruppe für kreative Lösungen für den Teamerfolg?

Preis: 2.400,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

Dauer: 5 Tage (Sonntag ab 18:00 Uhr, Freitag bis 13:00)

Referenten: Reinhard Breuel, Breuel & Partner

Termine:	Seminarort:
09.03. - 14.03.2025	Lenggries-Fall
22.06. - 27.06.2025	Visselhövede
07.09. - 12.09.2025	bei Berlin
05.10. - 10.10.2025	Lenggries-Fall
09.11. - 14.11.2025	Norddeutschland
07.12. - 12.12.2025	Lenggries-Fall (Orte können sich noch ändern)

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Gruppendynamik - vom Gruppenchaos zur Teamperformance

- Kategorie: Führungs- und Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe: Führungskräfte und Fachkräfte
- Ziele: New Leadership erfordert achtsame Führungskräfte und selbstverantwortliche Mitarbeitende, die kollaborieren. Kooperatives Arbeiten erfordert Kompetenzen, die durch das gruppendynamische Seminar erlebbar gemacht werden. Fach- und Führungskräfte erfahren tiefgreifend, wie sie durch ihr eigenes Tun und Lassen Gruppenprozesse blockieren oder bereichern. Sie lernen den Leistungsvorteil einer Gruppe zu nutzen und Ziele im Team erfolgreich umzusetzen. Sie erleben im Prozess wie eine Gruppe funktioniert und wie diese zu einem Gewinnerteam wird.
- Sie erleben, wie eine Gruppe zu einem leistungsstarken Team wird.
  - Sie erkennen, wann eine Gruppe die eigenen Ressourcen nicht wirkungsvoll einsetzt und können dies verändern.
  - Sie erfahren, welche (Führungs-) Rollen zu Zufriedenheit und Performance beitragen.
  - Sie erweitern und verbessern Ihre Führungsqualitäten.
- Leitfragen:
- Wie erreiche ich mit meinem Team ein besseres Ergebnis?
  - Wie wirke ich auf die Gruppenmitglieder? Wie wächst persönliche Autorität?
  - Wie entstehen Rollen, Normen und Regeln in Gruppen und wie kann ich sie beeinflussen?
  - Wie verbessern wir uns durch Feedback geben und nehmen?
- Persönlicher Nutzen:
- Sie steigern die Effektivität in Ihrem Team.
  - Sie erlangen ein besseres Verständnis zu agilen und gruppendynamischen Prozessen.
  - Sie erweitern und entwickeln Ihr Führungsrepertoire.
  - Sie erwerben methodisches Werkzeug zur Begleitung und Steuerung von Teams.
- Gewinn für das Unternehmen:
- Förderung der emotionalen und sozialen Kompetenzen Ihrer Fach- und Führungskräfte.
  - Erkennen und fördern von Talenten.
  - Kostenreduzierung und Gewinnoptimierung durch schnellere und bessere Ergebnisse.
  - Agilere und dynamischere Teamstrukturen.

Preis: 2.755,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Hinweis: Das digitale Follow-up ist in Ihrer Seminargruppe inkludiert. Der Termin passt nicht? Vermerken Sie dies bei der Anmeldung, wir informieren Sie über einen Ausweichtermin in einer gemischten Seminargruppe.

Zertifikate: Um Ihren Kompetenzerwerb zu würdigen, erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat inkl. Gütesiegel vom Coaching- und Beratungs Verband QRC e.V. und ein digitales Badge (Online Verifizierung der Weiterbildung).

Dauer: 5 Tage (Sonntag 18:30 Uhr bis Freitag 12:00 Uhr)

Referenten: Team Dr. Rosenkranz, Gräfelting

Termine:	Seminarort:	Follow-up
09.02. - 14.02.2025	Stimpfach bei Schwäbisch Gmü	04.04.2025 / 09.00-12.00 Uhr
16.03. - 21.03.2025	Lautrach bei Memmingen / Kempten	28.04.2025 / 09.00-12.00 Uhr
11.05. - 16.05.2025	Uslar bei Göttingen	18.06.2025 / 09.00-12.00 Uhr
13.07. - 18.07.2025	Allmannshofen bei Augsburg	28.08.2025 / 15.00-18.00 Uhr
03.08. - 08.08.2025	Lautrach bei Memmingen / Kempten	26.09.2025 / 09.00-12.00 Uhr
12.10. - 17.10.2025	Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd	24.11.2025 / 15.00-18.00 Uhr
16.11. - 21.11.2025	Uslar bei Göttingen	18.12.2025 / 15.00-18.00 Uhr
07.12. - 12.12.2025	Allmannshofen bei Augsburg (Orte können sich noch ändern)	14.01.2026 / 15.00-18.00 Uhr

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)



## Horde oder Team? Gruppendynamik für Führende

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Führungskräfte, Nachwuchskräfte, Projektleiter, die Gruppen wirksam steuern wollen. Alle, für die die Kenntnisse von Gruppendynamik wichtig für den beruflichen Erfolg sind. Alle, die Ihre Rolle in der Gruppe / im Team reflektieren wollen.
- Ziele:**
- Was ist eine Gruppe? Innere und äußere Gruppengrenzen verstehen
  - Grundlagen der Gruppendynamik
  - Gruppenentwicklung nach dem erweiterten Tuckmann-Modell
  - Dimensionen der Gruppenstruktur: das Riemann-Thomann-Kreuz - vier Gruppen-Typen, seelische Heimatgebiete, Beziehungs- und Teamstrukturen
  - Typische Gruppenthemen
  - Typische Gruppen-Rollen
  - Konfliktsituationen und Dynamiken wirksam begegnen
  - Die Rolle von Führung
  - Transfer: der Blick auf das eigene Team
- Preis:** 900,00 € (zzgl. Lunch an beiden Tagen, ggf. Unterkunft, Reisekosten) (im Preis enthalten Verpflegung in den Kaffeepausen, Getränke während des Seminars. Unterlagen, Zertifikat und Fotoprotokoll)
- Hinweis:** Bis 21 Tage vor Seminarbeginn kostenfreie Stornierung möglich. Ersatzteilnehmer bis drei Tage vorher
- Dauer:** 2 Tage (10.00 - 17:00 Uhr)
- Referentin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting

Termine: 02.06. - 03.06.2025

**Seminarort:** Grundstraße 17, Hamburg / Eimsbüttel

**Ansprechpartnerin:** Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Forcing - Durchsetzen, konfrontieren, Stärke entdecken

Kategorie: Führungs- und Verhaltenskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte, Projekt- und Teamleiter, Führungskräfte-Nachwuchs, Spezialisten

Seminarziel: In diesem Seminar geht es darum, sich der eigenen inneren Stärke bewusst zu werden, klar Stellung zu beziehen und zu vertreten, auch wenn die Gefahr besteht, damit auf Ablehnung zu stoßen. Durchsetzen bedeutet in diesem Zusammenhang die eigene Meinung und die eigenen Bedürfnisse deutlich zu machen. Es geht nicht um hierarchische Macht, sondern um persönliche Stärke. Sie haben die Möglichkeit Ihre Grenzen auszuloten, Ängste und Zweifel ernst zu nehmen, ohne sich von ihnen beherrschen zu lassen. Es geht darum, auf die eigene innere Stimme zu hören und nicht darum, anderen gerecht zu werden.

- Inhalte:
- Was will ich wirklich, selbst wenn ich mit Schwierigkeiten und Widerständen konfrontiert werde?
  - Wie gehe ich mit Ablehnung um?
  - Welche Grenzen setze ich mir? Wo liegen meine tatsächlichen Grenzen und wie weit bin ich bereit, zu gehen?
  - Wie behindere ich mich möglicherweise selbst über meine inneren mentalen Modelle von Führung, Durchsetzung, Kooperation, Konfrontation und Starksein?
  - Wie sehr glaube ich an mich und meine Ideen?
  - Welche meiner Stärken sind mir bewusst, welche Potentiale habe ich?
  - Wie kann ich meine Stärken und meine Kraft in Auseinandersetzungen besser für mich arbeiten lassen?
  - Wie nutze ich meine Angst, meine Zweifel und mein Be-Denken als Stärke?
  - Wie klar äußere ich meine Meinung in Entscheidungsprozessen?

Während des Seminars finden Outdoor-Aktivitäten statt. Bei körperlichen Einschränkungen oder wenn Sie sich in therapeutischer Behandlung befinden, bitten wir Sie uns vorab zu informieren.

Preis: 2.400,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

Dauer: 5 Tage (Beginn: Sonntag, 18:00; Ende: Freitag, 13:00 Uhr)

Referenten: Reinhard Breuel und Team, Breuel & Partner

Termine:  
18.05. - 23.05.2025  
21.09. - 26.09.2025

Seminarort:  
Lenggries-Fall  
Lenggries-Fall  
(Orte können sich noch ändern)

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Resilienz Seminar Innere Balance bei Stress, Veränderungen und Konflikten

- Kategorie:** Führungs- und Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe:** Führungskräfte, die aktuell Veränderungsprozesse zu initiieren oder umzusetzen haben. Alle Chefs, die das Gefühl haben, dass bei anstehenden Veränderungsprozessen zu viel „Sand im Getriebe“ entsteht.
- Seminarziel:** Sie betrachten und reflektieren Ihr Verhalten und Ihre innere Haltung in unterschiedlichen Stress-, Veränderungs- und Konfliktsituationen und finden heraus, was Sie aus dem Gleichgewicht bringt. Auf Ihrem Weg zu innerer Balance und Resilienz entwickeln Sie neue lösungsorientierte Denk- und Handlungsalternativen. Dabei werden Ihre individuellen Stärken und Potentiale berücksichtigt. Ziel ist es, auch in schwierigen Situationen Wahlmöglichkeiten zu haben, gelassen und klar zu entscheiden und zu agieren. Sie erhöhen Ihre psychische Widerstandsfähigkeit.
- Inhalte:**
- Was ist mein Selbstverständnis und mein Anspruch an mich und welchen Einfluss hat dies auf meine Balance und die Gestaltung meines Alltags?
  - Was löst bei mir Stress aus und wie reagiere ich darauf?
  - Welche Denk- und Verhaltensmuster habe ich in schwierigen Situationen und wie wirkt sich dies auf mich selbst und andere aus?
  - Welche neuen Verhaltensweisen helfen mir, mit Stress, Veränderungen und inneren Konflikten umzugehen?
  - Wie baue ich Resilienz auf?
  - Wie nehme ich meine Grenzen wahr und wie kann ich sie vertreten?
  - Wie gehe ich positiv und lösungsorientiert mit Veränderungen um?
  - Wie kann ich einen ausgeglichenen und widerstandsfähigen Zustand (körperlich und mental) langfristig sicherstellen, Energiequellen und „Tankstellen“ entdecken und in mein Leben integrieren?
  - Welche Möglichkeiten / Methoden gibt es, um auf mich und meine Gesundheit zu achten?
  - Was hilft mir, zur Ruhe zu kommen?
  - Wie sieht mein persönlicher Entwicklungsplan aus?
- Preis:** 2400,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)
- Dauer:** 5 Tage (Beginn: Sonntag 18:00; Ende: Freitag, 13:00 Uhr)
- Referentin:** Theresa Müller-Eichler und Team Breuel & Partner

<b>Termin:</b> 06.04. - 11.04.2025 23.11. - 28.11.2025	<b>Seminarort:</b> Lenggries-Fall Lenggries-Fall
--	--

**Ansprechpartnerin:** Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Lust auf Veränderung - Seminar für Fach- und Führungskräfte

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Führungskräfte, und angehende Führungskräfte. Alle die mit Menschen in Veränderung arbeiten. Alle, die vor Veränderungen stehen oder sich verändern wollen
- Ziele:** Grundmuster, Prinzipien und Verlaufsformen von Veränderung  
Psychologische Hintergründe und seelische Phasen bei der Bewältigung von persönlichen und beruflichen Veränderungen  
Selbstführung: meine Haltung zur Veränderung  
Die emotionale Achterbahn: typische und untypische Gefühle und Emotionen  
Der Filter der Wahrnehmung: eigene und fremde Gefühle richtig einordnen  
Neurobiologische Erkenntnisse für Motivation und wirksame Veränderung  
Das Passivitätskonzept: warum Menschen oft nicht das tun, was sinnvoll wäre  
Impulse für den Umgang mit Passivität  
Teams in Veränderung  
Die Rolle der Leitung  
Impulse für Selbstführung und wirksame Führung von Veränderungsprozessen  
Transfer: der Blick auf das eigene Team und die eigene Situation
- Preis:** 900,00 € (zzgl. Lunch an beiden Tagen, ggf. Unterkunft, Reisekosten)  
(im Preis enthalten Verpflegung in den Kaffeepausen, Getränke während des Seminars. Unterlagen, Zertifikat und Fotoprotokoll)
- Hinweis:** Bis 21 Tage vor Seminarbeginn kostenfreie Stornierung möglich. Ersatzteilnehmer bis drei Tage vorher
- Dauer:** 2 Tage (10:00 Uhr - 17:00 Uhr)
- Referentin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting

Termin: 24.11. - 25.11.2025

- Seminarort:** Grundstraße 17, Hamburg / Eimsbüttel
- Ansprechpartnerin:** Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Resilient führen - Seminar für Führungskräfte und alle, die mit Menschen arbeiten

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Führungskräfte, Projektleiter, Nachwuchsführungskräfte. Alle die mit Menschen arbeiten und ihre Resilienz stärken wollen. Mitarbeitende von HR / Personalentwickler:innen
- Inhalte:** Grundlagen und Kernelemente von Resilienz
- Resilienz, emotionale Intelligenz, Stressbewältigung und Salutogenese - wie hängt das zusammen?
  - Konstruktive und destruktive Denkmuster
  - Resilienz und neurobiologische Erkenntnisse
  - Somatische Marker & Körperwahrnehmung
  - Reflexion stärkende und schwächende Faktoren
  - Wahrnehmung von / Umgang mit inneren Konflikten
  - Selbstführung: Reflexion des eigenen Resilienz-Profiles (mit Persönlichkeitsauswertung)
  - Umgang mit inneren Antreibern in der Führung
  - Die Erfolgsfaktoren resilienter Teams und Organisationen
  - Resilienz- fördernde Rahmenbedingungen im Team schaffen
  - Transfer in der Praxis
- Preis:** 1380,00 € (Übernachtung und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
Im Preis enthalten Tagungsraum, Verpflegung / Tagungspauschalen. Getränke während des Seminars. Tagungsunterlagen, Teilnahmebestätigung, Fotoprotokoll, individuelles Resilienz-Profil mit dem LINC Personality Profiler.
- Dauer:** 2 Tage (1. Tag 10.00 Uhr - 18.00 Uhr / 2. Tag 09.00 Uhr - 16.30 Uhr)  
Es wird eine Übernachtung empfohlen, die die Teilnehmenden individuell nach Wünschen und auf eigene Kosten buchen – das Tagungshotel wird empfohlen.
- Referentin:** Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting  
Co-Dozent: Sven Kramer, systemischer Berater und Coach

Termin: 16.10. - 17.10.2025

Kostenlose Stornierung bis 4 Wochen vorher kostenlos, Ersatzteilnehmer bis 10 Tage vorher

- Seminarort:** Veranstaltungsort folgt
- Ansprechpartnerin:** Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## New Work Class

Kategorie: Verhaltenskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte und Mitarbeiter

Ziele:

- Sie erleben das Mindset der neuen Arbeitswelt und können die neuen Begrifflichkeiten gut einordnen
- Sie erlangen die neuen Ansätze / Methoden, deren Anwendungsmöglichkeiten und Nutzen
- Dieser Workshop ist eine Initialzündung, um das neue Mindset der Arbeitswelt 4.0 zu entwickeln

Inhalt:

- Agilität
- Design Thinking
- Scrum
- Kanban Board
- Business Modell Canvas

Ziel: Unternehmen erleben ihr Umfeld als dynamischer und komplexer als je zuvor. Die bewusste Auseinandersetzung mit diesem Wandel hilft, diesen als Chance zu verstehen.  
New Work, Anders Arbeiten, Agilität, Scrum, Kanban-board, Sprints...  
Diese Begriffe hört man immer häufiger in der neuen Arbeitswelt – doch was verbirgt sich eigentlich genau dahinter und worin besteht der Vorteil?  
In unserem Campus erlernen Sie die Grundlagen des „agilen Arbeitens“ und wenden diese Ansätze praxisnah in Übungen an.  
Das Ziel ist die Entstehung eines neuen Mindsets, mit dem zukünftige Herausforderungen der Arbeitswelt 4.0 meistern.

Hinweis: Das Seminar wird in Präsenz als auch per Webex durchgeführt

Preis: 970,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 2 Tage

Referenten: Florian Schmidt, Leiter Marketing der Sparda-Bank Hamburg  
Christian Wentorp, Transformationsmanager,  
Hamburger Sparkasse AG

Termine:  
24.03. - 25.03.2025

Seminarort:  
wird noch bekannt gegeben

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Transaktionsanalyse I - Meine Kommunikationsmuster und wie ich diese im Alltag (er-)lebe

- Kategorie: Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe: Alle, die an den Nutzen von Mitarbeiter-Ressourcen glauben und immer wieder an Frustrationsgrenzen geraten, weil es wieder einmal nicht geklappt hat. Führungskräfte, die für Projekte verantwortlich sind oder darin mitwirken. Führungskräfte-Nachwuchs, Spezialisten aus Fachabteilungen, Mitarbeiter und Spezialist, die in Projekten mitwirken, Projektleiter, Trainer, Verantwortliche für Personalentwicklung, Ausbildung und Weiterbildung, Meinungsbildner im Unternehmen (z. B. Sekretärinnen, Teamassistenten, Betriebs- / Personalräte)
- Seminarziel: Sie lernen sich selbst als Person, Ihre Einstellung und Ihre Verhaltensmuster in der Zusammenarbeit anhand ausgewählter Modelle der Transaktionsanalyse (TA) kennen. Sie erfahren was Sie im Kontakt mit Ihrem Umfeld fördert und behindert und wie Sie lösungsorientierte Kommunikation gestalten können. Sie erweitern Ihre Handlungsmöglichkeiten, um in konkreten Alltagssituationen bewusst zu agieren oder zu reagieren. Sie entwickeln und probieren Alternativen aus, um im Alltag erfolgreich zu sein.
- Inhalte:
- Wie unterstützt mich Transaktionsanalyse im täglichen Leben?
  - Wie reagiere ich in unterschiedlichen Situationen und auf unterschiedliche Menschen?
  - Welche Auswirkungen hat das auf mich, mein Umfeld, meine tägliche Arbeit?
  - Welches Spannungsfeld entsteht durch (meine) wiederkehrenden Kommunikationsmuster - was fördert, was hemmt?
  - Mit welchen Personen neige ich zu symbiotischen Beziehungen und welchen Nutzen und welche Gefahren entstehen daraus?
  - Wie löse ich mich gewinnbringend aus Abhängigkeiten?
  - Welche alltäglichen „Spielchen“ in der Kommunikation gibt es, wie erkenne ich sie und wie kann ich lösungsorientiert aussteigen?
  - Auf welche Verhaltensmuster springe ich an und wo bin ich selbst Initiator?
  - Welche alternativen Handlungsweisen stehen mir zur Verfügung, um ungeliebtes Verhalten zu verändern?
  - Welchen Vertrag gehe ich mit mir selbst ein, um neu probiertes Verhalten in mein Repertoire zu integrieren?

Preis: 2.400,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

Dauer: 5 Tage (Sonntag ab 18:00 Uhr, Freitag bis 13:00)

Referentin: Theresa Müller-Eichler, Breuel & Partner

Termine:	Seminarort:
09.03. - 14.03.2025	Lenggries-Fall
24.08. - 29.08.2025	Walsrode
12.10. - 17.10.2025	Lenggries-Fall
	(Orte können sich noch ändern)

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)



## Transaktionsanalyse II - Meine Einstellungen und Haltungen und wie sie mein Arbeits- und Führungsverhalten beeinflussen

Kategorie: Verhaltenskompetenz

Zielgruppe: Alle, die an den Nutzen von Mitarbeiter-Ressourcen glauben und immer wieder an Frustrationsgrenzen geraten, weil es wieder einmal nicht geklappt hat. Führungskräfte, die für Projekte verantwortlich sind oder darin mitwirken. Führungsnachwuchskräfte, Spezialisten aus Fachabteilungen, Mitarbeiter und Spezialisten, die in Projekten mitwirken, Projektleiter, Trainer, Verantwortliche für Personalentwicklung, Ausbildung und Weiterbildung, Meinungsbildner im Unternehmen (z. B. Sekretärinnen, Teamassistenten, Betriebs-/Personalräte)

Seminarziel: Sie untersuchen die Hintergründe und Wurzeln Ihrer Verhaltensmuster. Das führt zu besserem Verständnis des eigenen Verhaltens und erleichtert den adäquaten Umgang mit sich selbst und anderen. Sie untersuchen Ihre Einstellungen, Wahrnehmungs- und Verhaltensweisen und was das mit Vorbildern zu tun hat. Sie untersuchen, warum Sie in ein und derselben Situation über unterschiedliche Reaktionsmöglichkeiten verfügen. Sie setzen sich mit den Einschränkungen Ihres Lebensplanes (Skript) auseinander und untersuchen, in welchen Situationen Sie durch Botschaften Ihrer Vorbilder angetrieben werden und wie Sie Alternativen entwickeln können. Sie lernen Ihre Grundeinstellung in verschiedenen Situationen kennen und wie diese Sie fördern, bzw. hindern.

- Inhalte:
- Was sind meine gespeicherten Erinnerungen und was bewirken sie in unterschiedlichen Situationen in meinem persönlichen Umfeld?
  - Wie gehe ich mit Anerkennung um? Wie gebe ich sie? Wie kann ich sie annehmen?
  - Wie gehe ich mit Wünschen, Bedürfnissen und Gefühlen um?
  - Welche grundsätzlichen Entscheidungen habe ich dafür für mich getroffen?
  - Wie beeinflusst mich das in meinem Leben, in meinem beruflichen Umfeld?
  - Wie wurde mein persönlicher Lebensplan beeinflusst? Über welche Botschaften verfüge ich? Wie fördert, bzw. hemmt das den Umgang mit anderen, wie die Zusammenarbeit?
  - Welche Einschränkungen kenne ich, welche Erlaubnisse?
  - Welche Antreiber erlebe ich immer wieder in unterschiedlichen Situationen und wie kann ich problemlösend damit umgehen?
  - Welchen Vertrag gehe ich mit mir selbst ein, um neu probiertes Verhalten in mein Repertoire zu übernehmen?



HANSEATISCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBAND  
Hanseatische Sparkassenakademie

Preis: 2.400,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

Dauer: 5 Tage (Sonntag ab 18:00 Uhr, Freitag bis 13:00)

Referentin: Theresa Müller, Breuel & Partner

Termin: 09.11. - 14.11.2025	Seminarort: Lenggries-Fall
--------------------------------	-------------------------------

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Transaktionsanalyse Erfolgreiche Kommunikation und Beziehungsgestaltung

Kategorie: Verhaltenskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte und Projektleiter

Ziele: „Man kann nicht nicht kommunizieren.“ (Watzlawick) – Doch wie entschlüsseln Sie, was Sie wahrnehmen? Und wie steuern Sie, was Sie teils ungewollt auf Ihr Gegenüber ausstrahlen? Die Transaktionsanalyse ermöglicht Ihnen, spezifische Verhaltensmuster und Kommunikationsstile bei sich und anderen zu erkennen. Sie erleben in der Interaktion mit anderen, welche Bedürfnisse sich hinter Ihren Gesprächsmustern verbergen und welche Kommunikationsweisen der anderen bei Ihnen rote Knöpfe drücken. Dadurch verstehen Sie Ihre Widerstände oder Störungen in der Kommunikation besser und lernen, Ihre zugrundeliegenden Ziele wirkungsvoll zu adressieren. Mit dieser erhöhten Selbstkenntnis können Sie bewusste Entscheidungen in der Interaktion treffen und gelingende Kommunikationsmuster einüben.

- Sie erkennen Muster im Denken, Fühlen und Verhalten und erweitern dadurch Ihren Handlungsspielraum
- Sie bauen Ihre Kommunikationskompetenz erfolgreich und ganzheitlich aus.
- Sie erreichen erhöhte Selbstkenntnis, um auch in Konflikten eine souveräne Haltung zu wahren.

Leitfragen:

- Wie wirken sich Gefühle, Glaubenssätze und innere Anteile auf die Kommunikation aus?
- Welche Rollen beeinflussen Konfliktdynamiken und welche Verhaltensweisen tragen zu konstruktiven Lösungen bei?
- Wie kann ich meine Ziele in Kommunikation und Verhalten transportieren?

Persönlicher Nutzen:

- Sie erhalten Zugang zu Ihren Bedürfnissen und Emotionen und können Ihre Kommunikationsziele klar adressieren.
- Sie stärken Ihre Kontaktfähigkeit durch sensible Gestaltung von Kommunikation.
- Sie gewinnen eine authentische Außenwirkung durch innere Sicherheit.

Gewinn für das Unternehmen:

- (Selbst-) Bewusstere Führungskräfte und Mitarbeiter fördern eine positive Arbeitsumgebung
- Emotionale Intelligenz und Authentizitätsorgane für gelingende Kommunikation und Konfliktbewältigung.
- Talentförderung und Mitarbeiterbindung durch emotionale Intelligenz.

Preis: 2.755,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Hinweis: Das digitale Follow-up ist in Ihrer Seminargruppe inkludiert. Der Termin passt nicht? Vermerken Sie dies bei der Anmeldung, wir informieren Sie über einen Ausweichtermin in einer gemischten Seminargruppe.

Zertifikate: Um Ihren Kompetenzerwerb zu würdigen, erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat inkl. Gütesiegel vom Coaching- und Beratungs Verband QRC e.V. und ein digitales Badge (Online Verifizierung der Weiterbildung).

Dauer: 5 Tage (Sonntag 18:30 Uhr bis Freitag 12:00 Uhr)

Referenten: Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

Termine:	Seminarort:	digitales Follow-up:
16.02. - 21.02.2025	Uslar bei Göttingen	31.03.2025 / 15.00-18.00 Uhr
23.03. - 28.03.2025	Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd	05.05.2025 / 15.00-18.00 Uhr
04.05. - 09.05.2025	Lautrach bei Memmingen/Kempten	23.06.2025 / 15.00-18.00 Uhr
03.08. - 08.08.2025	Altmannshofen bei Augsburg	26.09.2025 / 09.00-12.00 Uhr
19.10. - 24.10.2025	Uslar bei Göttingen	01.12.2025 / 15.00-18.00 Uhr
23.11. - 28.11.2025	Altmannshofen bei Augsburg (Orte können sich noch ändern)	29.01.2026 / 15.00-18.00 Uhr

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Transaktionsanalyse:

### Sich und andere besser verstehen und führen - mit DGTA - Zertifikat

- Kategorie: Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte, die Ihre Selbstführung weiterentwickeln und mit anderen intensiver in Beziehung treten wollen. Alle, die sich weiterentwickeln und Ihre Beziehung zu anderen positiver gestalten wollen. Alle, die Transaktionsanalyse im beruflichen oder persönlichen Kontext kennenlernen und anwenden wollen.
- Ziele: Tag 1:  
Einführung in die Grundlagen der Transaktionsanalyse  
Konzept der Ich-Zustände, Transaktion und Kommunikation  
Das Egogramm  
Der Umgang mit Anerkennung – das Stroke - Profil  
Psychologische Grundbedürfnisse und Strukturierung der Zeit  
Praktische Übungen zur Anwendung und Vertiefung
- Tag 2:  
Das persönliche Skript  
Das Konzept der Grundeinstellung als Basis des persönlichen Stils  
Frühe Botschaften und deren Auswirkung auf die eigene Persönlichkeit  
Antreiber-Verhalten, Ressourcen und Stolpersteine  
Das Passivitätskonzept  
Wiederkehrende psychologische Spiele und der Ausstieg daraus
- Tag 3:  
Der berufliche Kontext: Das Rollen-Modell der Transaktionsanalyse  
Situationen aus dem beruflichen Kontext mit Modellen der Transaktionsanalyse begegnen  
Transfer: Was bedeuten die Erkenntnisse für mich und mein Führungs- / Verhalten
- Hinweis: Die Inhalte gehen über die Basiskurse hinaus und werden im Teilnehmer-Zertifikat konkretisiert
- Preis: 1380,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
Im Preis enthalten sind die Tagungspauschalen (Kaffeepausen, Lunch und Seminargetränke) Teilnehmerunterlagen, die Teilnahmebestätigung, Fotoprotokoll. Ein Buch Transaktionsanalyse  
Nicht enthalten: Anreise, Übernachtung / Frühstück und Abendessen sowie individuelle Wünsche der Teilnehmenden außerhalb der Tagungspauschalen

Dauer: 2,5 Tage  
Tag 1: 10.00 - 18.00 Uhr  
Tag 2: 09.30 - 17.00 Uhr  
Tag 3: 09.00 - 13.00 Uhr

Referentin: Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting

Termin: 14.05. - 16.05.2025 Kostenlose Stornierung bis 4 Wochen vorher, Ersatzteilnehmer bis 7 Tage vorher
--

Seminarort: Elsa-Brandström Haus,  
Kösterbergstrasse,  
Hamburg-Blankenese

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Das Lebensskript - Transaktionsanalyse erweitert - MindSet verändern

Kategorie: Verhaltenskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte und Projektleiter

Ziele: „Das ist wieder typisch für mich“! - gerade in herausfordernden Situationen verfallen Menschen automatisch in immer wiederkehrende Verhaltensmuster - als gäbe es ein geheimes Drehbuch. Manchmal mit ungewissem Ausgang für Kommunikation, zwischenmenschliche Beziehungen und die angestrebten Ziele. Aufbauend auf dem Modell der Transaktionsanalyse entschlüsseln Sie dieses Drehbuch. In diesem Seminar lernen Sie, Ihr (Führungs-) Verhalten und Lebensskript dort zu ändern, wo es Ihnen passend erscheint.

- Sie bringen Ihr bisheriges Verhalten in größere Zusammenhänge und erkennen Wiederholungen.
- Sie erkennen, wie sich Ihre Haltung und Ihr Verhalten auf Ihr Team und Ihr Unternehmen auswirken.
- Sie entscheiden, welche Muster Sie zukünftig ändern möchten und üben das neue Verhalten ein.

Leitfragen:

- Bringt mein Verhaltensskript Gewinn, Verlust oder Banalität?
- Welche Haltung steckt dahinter? Wie kann ich sie auf meine Ziele abstimmen?
- Wie kann ich gesunde Autorität entwickeln?
- Wie gelingt mir eine erfolgreiche Kommunikation und Außenwirkung?

Persönlicher Nutzen:

- Sie entwickeln Bewusstheit und Achtsamkeit für Ihre Persönlichkeit.
- Sie minimieren Ihre typischen Stolpersteine.
- Sie stimmen Ihre Haltung und Ihr Verhalten auf Ihre Ziele ab.
- Sie werden wirksamer im Umgang mit Anderen.

Gewinn für das Unternehmen:

- Erkennen hinderlicher Verhaltensweisen und Umwandlung in Lösungen.
- Gelingende Zusammenarbeit durch emotionale und persönliche Kompetenz.
- Leistungssteigerung durch Achtsamkeit und bewusstes Verhalten.
- Alte Muster durch neue Ideen ersetzen.

Preis: 2.560,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Hinweis: Das digitale Follow-up ist in Ihrer Seminargruppe inkludiert. Der Termin passt nicht? Vermerken Sie dies bei der Anmeldung, wir informieren Sie über einen Ausweichtermin in einer gemischten Seminargruppe.

Zertifikate: Um Ihren Kompetenzerwerb zu würdigen, erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat inkl. Gütesiegel vom Coaching- und Beratungs Verband QRC e.V. und ein digitales Badge (Online Verifizierung der Weiterbildung).

Dauer: 4 Tage (Sonntag 18:30 Uhr bis Donnerstag 12:00 Uhr)

Referenten: Team Dr. Rosenkranz, Gräfelting

Termin: 15.09. - 19.09.2025	Seminarort: Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd (Ort kann sich noch ändern)	Follow-up 03.11.2025 / 09.00-12.00 Uhr
--------------------------------	--	---

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)



## Persönlichkeit und Wirkung - Wirke ich so wie ich bin - bin ich so, wie ich wirke?

- Kategorie: Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe: Führungskräfte und Projektleiter
- Ziele: Die hochgradig vernetzte Welt erfordert schnellen, erfolgreichen Kontakt und eine überzeugende Ausstrahlung, um in der Vielfalt zu überzeugen. Ihre Gedanken und Gefühle spiegeln sich in Ihrer Mimik, Stimme und Körpersprache wider. Ihre nonverbale Selbstpräsentation bildet die Grundlage Ihres Führungs- und Verhaltensstils und stellt das Geheimnis Ihres Erfolgs dar. In diesem Seminar prüfen Sie Ihre Wirkung auf andere Menschen und formen Ihre Sprach- und Körperpräsenz.
- Sie bringen Haltung, Ausdruck und Inhalt in Ihrer Kommunikation in Einklang.
  - Sie reflektieren Ihr Auftreten und erweitern Ihre nonverbale Kommunikation.
  - Sie entwickeln eine vitale und produktive Rhetorik.
  - Sie sind sich Ihrer Wirkung bewusst und können sie durch Ihr (Führungs-) Verhalten gezielt beeinflussen.
- Leitfragen:
- Wie setze ich Körper und Sprache als Ausdrucksformen meiner (Führungs-) Persönlichkeit wirkungsvoll ein?  
Wie reagiere ich unter Stress und wie kann ich Souveränität gewinnen?  
Wie überzeuge ich meine Adressat\*innen?
- Persönlicher Nutzen:
- Sie kommunizieren und führen klar und souverän.
  - Sie gewinnen Ihre Kund\*innen für sich.
  - Sie treten sicher auf.
  - Sie überzeugen durch eine kongruente Körpersprache.
  - Sie erkennen auch nonverbale Rückmeldungen Ihres Gegenübers.
- Gewinn für das Unternehmen:
- Klare Führungskräfte und selbstbewusste Mitarbeitende
  - Erfolgreiche Kommunikation und Repräsentation des Unternehmens
  - Überzeugende Präsentation

Preis: 2.755,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Hinweis: Das digitale Follow-up ist in Ihrer Seminargruppe inkludiert. Der Termin passt nicht? Vermerken Sie dies bei der Anmeldung, wir informieren Sie über einen Ausweichtermin in einer gemischten Seminargruppe.

Zertifikate: Um Ihren Kompetenzerwerb zu würdigen, erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat inkl. Gütesiegel vom Coaching- und Beratungs Verband QRC e.V. und ein digitales Badge (Online Verifizierung der Weiterbildung).

Dauer: 5 Tage (Sonntag 18:30 Uhr bis Freitag 12:00 Uhr)

Referenten: Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

Termine:	Seminarort:	Follow-up:
23.03. - 28.03.2025	Altmannshofen bei Augsburg	16.05.2025 / 09.00-12.00 Uhr
20.07. - 25.07.2025	Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd	05.09.2025 / 09.00-12.00 Uhr
07.12. - 12.12.2025	Lautrach bei Memmingen / Kempten (Orte können sich noch ändern)	26.01.2026 / 09.00-12.00 Uhr

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Besprechung leiten, Workshops moderieren

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe:** Besprechungsleiter:innen aller Bereiche
- Beschreibung:** In unproduktiven Besprechungen wird häufig unnötig viel Zeit verwendet, Ergebnisse werden nicht festgehalten und nachverfolgt. Die Diskussion geht häufig durcheinander und bei Maßnahmen sind nicht alle Beteiligten mit im Boot.
- Nutzen:** Sie lernen in diesem Seminar worauf es beim Leiten der Besprechung ankommt. Sie behalten den Roten Faden in der Hand und strukturieren die Besprechung sinnvoll. Sie behalten den Überblick bei heftigen Diskussionen und sind in der Lage auch mit schwierigen Gesprächssituationen in der Besprechung umzugehen.
- Inhalte:** Aufgaben der Besprechungsleitung  
Einstieg in Moderationssituationen  
Fachlich diskutieren und gleichzeitig den Gesprächsprozess moderieren  
Starten und stoppen von Gesprächseinheiten  
Teilnehmende aktivieren und evtl. motivieren  
Metakommunikation lernen  
Techniken der Teilnehmeraktivierung kennenlernen
- Methodik:** Lehrvortrag; Diskussion; Übungen und Fallbeispiele
- Preis:** 780,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
Kostenlose Stornierung 3 Wochen vor Beginn der Veranstaltung möglich
- Dauer:** 2 Tage
- Teilnehmer:** min. 4 TN und max. 10 TN
- Referent:** Thomas Gillar; Gillar Training & Coaching

<b>Termin:</b> 24.03. - 25.03.2025 14.07. - 15.07.2025	<b>Seminarort:</b> Hamburg und Umgebung
--	--

**Ansprechpartnerin:** Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)



## ÜBERZEUGEND AUFTRETEN! Impuls-Kommunikation Teil I

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe:** Nachwuchskräfte, Führungskräfte, Firmenkundenbetreuer, Individual- oder Privatkundenbetreuer
- Ziele:** Mit „Micro-Learning by Micro-Doing“ verbessern Sie Ihre kommunikative Kompetenz schnell und spürbar. Die im Seminarvorgestellten Mikromuster der Impuls-Kommunikation sind dabei so klein, dass sich das Üben (fast sofort) ganz normal anfühlt. – und Spaß macht. Erleben Sie die praktische Umsetzung des Best- und Longsellers „KOMMUNIKATIVE KOMPETENZ - WENIGER IST MEHR – Die Mikromuster der „Impuls-Kommunikation“ (GABAL e-Book)
- Wie machen die das? Lernen von bekannten charismatischen Persönlichkeiten.
  - Hoher Übungsanteil: Sie passen die Mikromuster direkt an Ihrem eigenen Stil an.
  - Weniger ist mehr! Mit Mikromuster Stimmungen verbessern und Handlungsspielräume erweitern.
- Inhalt:**
- Der Ton macht die Musik: Ihre Stimme verschafft Ihnen Gehör oder öffnet Herzen. (Beides zeitgleich geht nicht)
  - Gewusst wie! Blicke können verbinden. Und ja: Blicke können auch töten.
  - „Sagen Sie jetzt nichts“: (Fast) wortlos in Gesprächen führen.
  - Eine Frage der Haltung: Sitzplätze, Körperhaltung und Raum-Positionen
  - „Konsequent in der Sache, gewinnend im Umgang“ - dank Mikromustern
  - Der kommunikative Erste-Hilfe-Koffer: Aggression wirksam entschärfen
  - Das gute Zuhören: Ziele erreichen durch sinnvolle Zugewandtheit
- Hinweise:** TEIL I – ÜBERZEUGEND AUFTRETEN!  
Wie „sprechen“ wir mit Körper, Atmung und Stimme?  
TEIL II – SO KOMMEN IHRE WORTE AN, UND ZWAR GUT!! (s. Veranstaltung-ID V-0)  
Welche Rhetorik hilft wann, damit wir unsere Gesprächsziele erreichen?  
Die Seminare berücksichtigen Ihre persönlichen Wünsche und beruflichen Ziele. Ein begleitendes Schreiben vorab stimmt Sie auf das Training ein und ermöglicht Ihnen, individuelle Wünsche anzumelden. Im Seminar erhalten sind ein umfassendes Skript für optimales Üben, auch im Alltag. Nach dem Seminar erhalten Sie über ca. ein halbes Jahr verteilt fünf kleine Erinnerungsimpulse. Während dieser Betreuungszeit steht Ihnen Claudia Linker nach Absprache für so genannte 5-Minuten-Coachings zu Umsetzungsfragen per Telefon oder Video-Konferenz zur Verfügung.

Preis: 890,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Referenten

Termine: 02.04. - 03.04.2025 in Potsdam	Veranstaltungs-Nr.: V-072481
--	---------------------------------

Seminarorte: Kongresshotel Potsdam am Templiner See\*  
Am Luftschiffhafen 1  
14471 Potsdam

Ansprechpartnerin: inhaltlich:  
Anja Weber  
Tel.: 0151 1487 9314  
[Anja.weber@nosa-online.de](mailto:Anja.weber@nosa-online.de)

## SO KOMMEN IHRE WORTE AN, UND ZWAR GUT! Impuls-Kommunikation Teil II

- Kategorie: Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe: Nachwuchskräfte, Führungskräfte, Firmenkundenbetreuer, Individual- oder Privatkundenbetreuer
- Ziele: Mit „Micro-Learning by Micro-Doing“ verbessern Sie Ihre kommunikative Kompetenz schnell und spürbar. Die im Seminarvorgestellten Mikromuster der Impuls-Kommunikation sind dabei so klein, dass sich das Üben (fast sofort) ganz normal anfühlt. – und Spaß macht. Erleben Sie die praktische Umsetzung des Best- und Longsellers „KOMMUNIKATIVE KOMPETENZ - WENIGER IST MEHR – Die Mikromuster der „Impuls-Kommunikation“ (GABAL e-Book)
- Wie machen die das? Lernen von bekannten charismatischen Persönlichkeiten.
  - Hoher Übungsanteil: Sie passen die Mikromuster direkt an Ihrem eigenen Stil an.
  - Weniger ist mehr! Mit Mikromuster Stimmungen verbessern und Handlungsspielräume erweitern.
- Inhalt:
- Denken hilt zwar, nützt aber nichts? - Der menschlichen Irrationalität sinnvoll begegnen.
  - Nie ärgern, nur wundern – und entspannter kontern
  - Kommen Sie ins Gespräch, denn: „Solange man selbst redet, erfährt man nichts“ (Marie von Ebner-Eschenbach) - und überzeugt schlecht.
  - Auf den Grund gegangen: verdeckte Tagesordnungen erkennen und nutzen
  - WERT-volle Worte: Was wollen Sie eigentlich wirklich sagen?
  - Politisch korrekt und charismatisch. Doch, beides zusammen geht.
- Hinweise: TEIL I – ÜBERZEUGEND AUFTRETEN!  
Wie „sprechen“ wir mit Körper, Atmung und Stimme?  
TEIL II – SO KOMMEN IHRE WORTE AN, UND ZWAR GUT!! (s. Veranstaltung-ID V-0)  
Welche Rhetorik hilft wann, damit wir unsere Gesprächsziele erreichen?  
Die Seminare berücksichtigen Ihre persönlichen Wünsche und beruflichen Ziele. Ein begleitendes Schreiben vorab stimmt Sie auf das Training ein und ermöglicht Ihnen, individuelle Wünsche anzumelden. Im Seminar erhalten Sie ein umfassendes Skript für optimales Üben, auch im Alltag. Nach dem Seminar erhalten Sie über ca. ein halbes Jahr verteilt fünf kleine Erinnerungsimpulse. Während dieser Betreuungszeit steht Ihnen Claudia Linker nach Absprache für so genannte 5-Minuten-Coachings zu Umsetzungsfragen per Telefon oder Video-Konferenz zur Verfügung

Preis: 890,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Referenten

Termine: 17.09. - 18.09.2025	Veranstaltungs-Nr.: V-072483
---------------------------------	---------------------------------

Seminarorte: Kongresshotel Potsdam am Templiner See\*  
Am Luftschiffhafen 1  
14471 Potsdam

Ansprechpartnerin: inhaltlich:  
Anja Weber  
Tel.: 0151 1487 9314  
[Anja.weber@nosa-online.de](mailto:Anja.weber@nosa-online.de)

## Konfliktmanagement - Aus Konflikten eine Chance machen

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe:** Alle Personen, die sich mit ihrem Konfliktverhalten bewusst auseinandersetzen wollen.
- Ziele:** Menschen, Gruppen und Organisationen denken und fühlen unterschiedlich. Immer wieder entscheiden sie, ob das als Anlass zu Kampf und Flucht oder Anregung für Kreativität und Kooperation nutzen. Digitale Agenda, Transformation und konstanter Change bringen eine Vielzahl von konflikthafter Situationen mit sich. Bewusst geführte und gut kanalisierte Konflikte setzen viel Energie für Innovation und eine positive Entwicklung für Sie und Ihr Unternehmen frei.
- Sie werden sich Ihrer „Triggerpunkte“ und des eigenen Konfliktstils bewusst.
  - Sie erkennen emotionale und verdeckte Widerstände bei sich selbst und bei Anderen und lösen diese durch nicht-verletzende Kommunikation.
  - Sie können nicht-ausgetragene Konflikte an die Oberfläche bringen und positiv damit umgehen.
  - Sie lernen, Unterschiedlichkeiten für Kooperation und Entwicklung zu nutzen.
- Leitfragen:**
- Welche typischen Abläufe, Rollen und (inneren) Dialoge prägen mein Konfliktverhalten?
  - Durch welche Einstellungen und Verhaltensweisen trage ich zu Aufrechterhaltung und Lösung von Konflikten bei?
  - Wie begleite ich Konflikte zwischen Personen und Gruppen aus der eigenen Organisation?
- Persönlicher Nutzen:**
- Sie gewinnen neue Perspektiven durch das nicht-verletzende Austragen von Konflikten.
  - Sie erwerben Win-Win-Lösungsstrategien.
  - Sie lernen praktische Theorien und Methoden der Mediation und Konfliktbearbeitung.
- Gewinn für das Unternehmen:**
- Schnellere Umsetzung und Zielerreichung durch Reduzierung nicht-ausgetragener, blockierender Konflikte und damit Kostenersparnis
  - Agilere und kreativere Teams
  - Verbesserung des Betriebsklimas



Preis: 2.755,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Hinweis: Das digitale Follow-up ist in Ihrer Seminargruppe inkludiert. Der Termin passt nicht? Vermerken Sie dies bei der Anmeldung, wir informieren Sie über einen Ausweichtermin in einer gemischten Seminargruppe.

Zertifikate: Um Ihren Kompetenzerwerb zu würdigen, erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat inkl. Gütesiegel vom Coaching- und Beratungs Verband QRC e.V. und ein digitales Badge (Online Verifizierung der Weiterbildung).

Dauer: 5 Tage (Sonntag 18:30 Uhr bis Freitag 12:00 Uhr)

Referenten: Team Dr. Rosenkranz, Gräfelting

Termine:	Seminarort:	Follow-up:
06.07. - 11.07.2025	Lautrach bei Memmingen/Kempten	22.08.2025 / 09.00-12.00 Uhr
23.11. - 28.11.2025	Lautrach bei Memmingen/Kempten (Orte können sich noch ändern)	24.01.2026 / 09.00-12.00 Uhr

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken

Tel.: 040 637020-31

[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Konfliktmanagement - Mein Konfliktverhalten und dessen Auswirkungen

Kategorie: Verhaltenskompetenz

Zielgruppe: Alle Personen, die sich mit ihrem Konfliktverhalten bewusst auseinandersetzen wollen.

Seminarziel: In diesem Seminar erkennen Sie, welche Auswirkungen Ihr Konfliktverhalten auf Ihr Verhalten zu sich selbst und anderen hat. Sie lernen Ihre „eigene Bedienungsanleitung“, nach der Sie in Konfliktsituationen handeln, besser kennen und haben somit die Möglichkeit, bewusster persönliche Konflikte sowie Konflikte in und zwischen Gruppen kreativ für eine verbesserte Beziehung und Zusammenarbeit zu nutzen. Konflikte sind in jungen Jahren wichtig für die Bildung unserer eigenen Identität und sind gleichzeitig Motoren für persönliche Weiterentwicklung, aber auch für die Weiterentwicklung in Betrieben und in unserer Gesellschaft. Sie werden sich bewusst machen, was Sie an Konflikten so verletzt und wo Ihre persönliche „Gürtellinie“ ist, ab der es wehtut. Durch adäquates Konfliktmanagement werden Sie mehr Gelassenheit und Ruhe gewinnen.

- Inhalte:
- Welches typische Verhalten praktiziere ich in Konfliktsituationen und wie wirkt sich das auf mich selbst und meine Partner aus?
  - Welche früheren Erfahrungen prägen meinen Konfliktstil und wie kann ich damit bewusst umgehen?
  - Wie setze ich mich mit Autoritäten auseinander?
  - Welche Tendenzen bevorzuge ich im Konfliktverhalten?
  - Wie gehe ich mit meinen persönlichen Konfliktanteilen um?
  - Wie manage ich Konflikte innerhalb von Gruppen?
  - Wie kann ich durch konstruktive Konfliktlösung meine Beziehungen verbessern?
  - Wie lenke ich die Energie, die ein Konflikt freisetzen kann, in eine positive Richtung und nutze damit den Konflikt als Chance für eine Verbesserung der Zusammenarbeit?
  - Wie führe ich Konfliktdialoge?
  - Wie gehe ich mit scheinbar nicht lösbaren Konflikten um?
  - Welche Zusammenhänge entdecke ich bei mir zwischen meinem Konfliktverhalten und körperlichen Reaktionen?
  - Wie gehe ich mit Konflikten so um, dass sie für mich und meine Partner:innen Hilfe und Anstoß zur Weiterentwicklung, zur Kreativität sowie zur Intensivierung unseres Zusammenarbeitens werden?

Preis: 2.400,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

Dauer: 5 Tage (Beginn: Sonntag, 18:00; Ende: Freitag, 13:00 Uhr)

Referenten: Peter Röben und Team, Breuel & Partner

Termine:	Seminarort:
01.06. - 06.06.2025	Visselhövede
12.10. - 17.10.2025	Lenggries-Fall (Orte können sich noch ändern)

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Ihre Zuhörer gewinnen - Erfolgreich reden und bewegen

Kategorie:	Verhaltenskompetenz
Zielgruppe:	Führungskräfte und Mitarbeiter aller Bereiche
Persönlichkeits- entwicklung:	Ruhe, Kraft und Sicherheit im Auftritt Einsatz der persönlichen, wesensgemäßen Gestik Nutzung des Konzentrations- und Ruhepunktes Den eigenen Atemrhythmus erkennen und wirksam einsetzen Verbessern der Genauigkeit im Sprachausdruck Erhöhen der Variabilität des Stimmklangs Sprechdenken und Dialog trainieren
Inhalte:	Ausstrahlung ist lernbar. Ihre Ausstrahlung und Persönlichkeit entfalten Sie durch körperliche und stimmliche Präsenz. Sie trainieren die Kraft des Atems und können so Ihre Vorträge durch Ruhe- und Konzentrationspunkte wirkungsvoll gliedern. Sie lernen die Denk-Sprechmethode konsequent anzuwenden und werden dadurch frei, zielgerichtet und pointiert sprechen. Sie erfahren die Wirksamkeit und Faszination einer variablen, ausdrucksstarken Stimme und binden so Ihre Zuhörer an sich. Sie agieren mit Übersicht, souverän und entspannt in Ihren Vorträgen, Verhandlungen und Verkaufsgesprächen und erzeugen so Wirkung.
Hinweis	Dieses Seminar wird ausschließlich als Inhouse-Seminar in den Sparkassen angeboten. Die Veranstaltung kann auch in zwei Blöcken a 2 Tagen gebucht werden.
Referenten:	Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Auf Anfrage

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

Ansprechpartnerin: Linda Lüdeke  
Tel.: 0511 3603-582  
[linda.luedeke@svn.de](mailto:linda.luedeke@svn.de)

## Schwierige Gespräche in der Marktunterstützung konstruktiv bewältigen

- Kategorie: Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe: Das Seminar richtet sich an qualifizierte Mitarbeitende aus marktunterstützenden Abteilungen.
- Seminarziel: Die Teilnehmenden erweitern ihre kommunikativen Fähigkeiten, um ein positives Gesprächsklima zu schaffen, zielgerichteter vorzugehen und überzeugender zu agieren. Das Qualitätsdenken in der Kommunikation mit internen Kunden wird gefördert.
- Inhalte:
- Eigene Erwartungen und Erwartungen Dritter an interne Dienstleister
  - Aspekte zwischenmenschlicher Kommunikation
  - Gespräche strukturiert vorbereiten und durchführen
  - Schwierige Gesprächssituationen lösen
  - Auf Einwände angemessen reagieren
  - Konsensorientierte Gesprächsführung
  - Praktische Übungen
- Preis: 1099,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
- Dauer: 3 Tage
- Referent: Hubert Liebens, Camino Institut

Termin: 10.09. - 12.09.2025

Kostenfrei stornierbar bis 20.08.2025

Veranstaltungs-Nr.: 10150796

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

Ansprechpartnerin:

inhaltlich:	organisatorisch:
Linda Lüdeke	Angelina Romen Torres
Tel.: 0511 3603-582	Tel.: 0511 3603-790
<a href="mailto:linda.luedeke@svn.de">linda.luedeke@svn.de</a>	<a href="mailto:angelina.romen.torres@svn.de">angelina.romen.torres@svn.de</a>

## Selbstführung im digitalen Zeitalter: Prioritäten setzen und fokussiert bleiben

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz, Methoden
- Zielgruppe:** Dieses Seminar richtet sich an alle interessierten Mitarbeitenden, die ihre Selbstführung stärken und in einer digitalisierten Welt den Überblick behalten möchten - unabhängig von ihrer Position oder ihrem Tätigkeitsbereich.
- Beschreibung:** In einer Welt vieler digitaler Ablenkungen, ständig verfügbarer Informationen und hoher Erwartungshaltungen ist es eine echte Herausforderung, Prioritäten zu setzen und den Fokus zu behalten. Endlose To Do-Listen, permanente Benachrichtigungen und der Druck, immer erreichbar zu sein, lassen uns oft das Gefühl haben, nie wirklich „fertig“ zu sein. Genau hier setzt dieses Seminar an: Gemeinsam finden wir heraus, wie wir die digitale Hektik in den Griff bekommen, uns auf das Wesentliche konzentrieren und unsere Selbstführung aktiv gestalten. Mit den richtigen Methoden und Strategien geht es von nun an gelassener und fokussierter durch den Alltag.
- Inhalte:**
- Prinzipien der Selbstführung: Priorisierung, Zeitmanagement, Resilienz, eigene Ressourcen bewusst wahrnehmen
  - Methoden und Techniken: ALPEN, Pomodoro, SMART, Eisenhower, SQR3, Pareto-Prinzip
  - Nutzen und Gefahr digitaler Medien
  - Digital Detox als Chance für mehr Fokussierung
  - Übung: Bearbeitung von Praxissituationen
  - Erarbeitung eigener Umsetzungspläne und Ziele
  - Feedbackrunde und Verabreden eines Erfahrungsaustausches
- Hinweis:** Dieses Seminar wird remote durchgeführt und kann auch als Einzelcoaching gebucht werden.
- Preis:** 370,00 € (Einzelcoaching 650,00 €)
- Dauer:** 4 Stunden digital
- Trainer:** Sabrina Busold, Asta Akademie

<p><b>Termine:</b> 19.02.2025 24.09.2025</p>
--

**Ansprechpartnerin:** Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Zeit- und Selbstmanagement

Kategorie: Methoden

Zielgruppe: Führungskräfte und Mitarbeiter, die ihr persönliches Zeitmanagement verbessern möchten

Ziel: Hohe Anforderungen an Sie, ehrgeizige Ziele und viele zu erledigende Dinge, die eigentlich alle wichtig und dringend sind. Kennen Sie das? Die optimale Ausnutzung Ihrer Zeit und Energie ist eine der wichtigsten Herausforderungen, um beruflich erfolgreich zu sein und sich zugleich vor Stress- und Burnout-Symptomen zu schützen. In diesem Training reflektieren und optimieren Sie ihr bisheriges Zeit- und Selbstmanagement. Zugleich entwickeln Sie mehr Bewusstsein und höhere Verantwortung, um Ihre Arbeit effizient zu strukturieren.

Inhalte:

- Zeittheoretisches
- Überprüfung der aktuellen Zeitverschwendung
- Individuelle Störfaktoren erkennen und beseitigen
- Ziele und Prioritäten setzen
- Planungstechnik, Prinzipien bei der Handlungsplanung und Handhabung von Planungshilfen
- Effizientes Schreibtischmanagement
- Besprechungstechniken
- Störungsmanagement
- Optimierung des eigenen Arbeitsverhaltens

Und was ist das Spezielle an diesem Training?

Dieses Seminar fährt dort fort, wo andere aufhören. Denn neben der Vermittlung praxisnaher Tipps und Empfehlungen geht es auch darum, die persönlichen Störfaktoren im eigenen Arbeitsverhalten zu erkennen und wirkungsvolle Gegenstrategien zu entwickeln. Nur diese tiefer gehende Auseinandersetzung mit dem Zusammenhang von individuellem Arbeitsverhalten und Persönlichkeit ermöglicht spürbare und anhaltende Verbesserung des Zeit- und Selbstmanagements.

Methodik: Ausfüllen eines Analysebogens vor dem Seminarbeginn, Theorie-Input, Einzelübungen, Gruppenübungen, Plenumsdiskussion

Sie brauchen nach dem Seminar weitere Impulse für effektive Integration des Gelernten in den Arbeitsalltag? Gern bieten wir Ihnen hierzu ein Transfercoaching an.

Preis: 1085,00 €  
Der Seminarpreis beinhaltet die komplette Verpflegung während der Veranstaltung: Kaffee, Tee, Mineral- und stilles Wasser, Saftschorlen, frisches Obst, Gebäck sowie ein Mittagessen in einem naheliegenden Restaurant

Hinweise: Stornierung und Umbuchungen  
Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Anderenfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 10 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 10 bis 8 Wochen vorher 20 %, 8 bis 4 Wochen vorher 40 %, weniger als 4 Wochen vor Seminarbeginn 80 % der Seminarkosten.

Dauer: 2 Tage von 09.00 - 17.00 Uhr

Referent: Wolfgang Block, LUCAS CONSULTING TEAM

Termine: 08.04. - 09.04.2025 12.11. - 13.11.2025
--

Seminarort: Borselstr. 28  
22765 Hamburg

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)



## Professionell Präsentieren

Überzeugen, motivieren, begeistern – Ideen und Inhalte richtig rüberbringen

Kategorie: Methoden

Zielgruppe: Führungskräfte und Mitarbeiter aller Bereiche

Ziel: Sie wollen bei Meetings, Vorträgen oder Kundenpräsentationen Ihre Zuhörer überzeugen? Dabei müssen Sie wirkungsvoll argumentieren und manchmal auch Widerstände oder Befürchtungen Ihres Gegenübers überwinden? Dieses Seminar zeigt Ihnen bewährte Vorgehensweisen und Methoden, wie Sie Ihre Themen inhaltlich und optisch überzeugend präsentieren und schließlich Ihre Zuhörer für sich gewinnen können. Dabei bekommen Sie auch Tipps, wie Sie mit der eigenen Aufregung, kritischen Situationen und schwierigen Zuhörern souverän umgehen können. Im Mittelpunkt dieses Trainings stehen praktische Übungen anhand von Echt-Präsentationen.

Inhalte:

- Die wichtigsten Grundlagen zur Vorbereitung und Strukturierung von Präsentation
- Die richtige Zuhöreranalyse
- Professioneller Einsatz von Präsentationsmedien
- Trainieren gehirngerechter Informationsübermittlung
- Grundlagen rhetorisch wirkungsvoller Darstellung und Argumentation
- Authentisch und überzeugend präsentieren
- Die Balance von Aufregung und Unsicherheit bei Präsentationen
- Umgang mit Störungen und schwierigen Teilnehmenden

Und was ist das Spezielle an diesem Training?

Das Seminar enthält einen hohen Übungsanteil. Die Teilnehmenden werden mit der Einladung gebeten, bestehendes Präsentationsmaterial aus ihrem Arbeitsumfeld mit in das Training zu bringen. Dort wird intensiv trainiert. Zugleich erhalten die Teilnehmenden Anregungen für ihre Echt-Präsentationen. Diese individuelle Arbeit wird durch eine kleine Teilnehmergruppe von maximal 8 Personen möglich.

Methodik: Theorie-Input, Einzelübungen, Gruppenübungen, Übungspräsentationen, Echt-Präsentationen mit eventueller Video-Analyse

Sie brauchen nach dem Seminar weitere Impulse für effektive Integration des Gelernten in den Arbeitsalltag? Gern bieten wir Ihnen hierzu ein Transfercoaching an.

Preis: 1085,00 €  
Der Seminarpreis beinhaltet die komplette Verpflegung während der Veranstaltung: Kaffee, Tee, Mineral- und stilles Wasser, Saftschorlen, frisches Obst, Gebäck sowie ein Mittagessen in einem naheliegenden Restaurant

Hinweise: Stornierung und Umbuchungen  
Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Anderenfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 10 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 10 bis 8 Wochen vorher 20 %, 8 bis 4 Wochen vorher 40 %, weniger als 4 Wochen vor Seminarbeginn 80 % der Seminarkosten.

Dauer: 2 Tage von 09.00 - 17.00 Uhr

Referenten: Sabine Poston und Sven Ehrecke, LUCAS CONSULTING TEAM

Termine: 24.03. - 25.03.2025 04.09. - 05.09.2025
--

Seminarort: Borselstr. 28  
22765 Hamburg

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Emotionale Intelligenz in der Beratung: Kunden besser verstehen und begeistern

- Kategorie:** Methoden, Kommunikation
- Zielgruppe:** Dieses Seminar richtet sich an alle Mitarbeitenden, die in beratender Funktion oder im direkten Kundenkontakt stehen und ihre empathischen und kommunikativen Fähigkeiten stärken möchten.
- Beschreibung:** Emotionale Intelligenz ist ein zentraler Erfolgsfaktor für eine gelungene Kommunikation und überzeugende Beratung. Dieses Seminar vermittelt praxisnah, wie Emotionen besser wahrgenommen und gesteuert werden können, um Kundenbedürfnisse gezielt zu erkennen und nachhaltig auf diese einzugehen. Schwierige Gesprächssituationen lassen sich durch empathisches Verhalten souverän meistern, was nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern auch die Bindung stärkt.
- Inhalte:**
- Einführung in das Thema Emotionale Intelligenz: Definition und Relevanz
  - Die vier Dimensionen der Emotionalen Intelligenz: Selbstwahrnehmung, Selbstregulierung, soziale Wahrnehmung, Beziehungsmanagement
  - Praktische Tools zur Emotionsregulation in Beratungsgesprächen
  - Empathie in der Kundeninteraktion stärken
  - Rollenspiele: Umgang mit schwierigen Situationen
- Hinweis:** Dieses Seminar wird remote durchgeführt und kann auch als Einzelcoaching gebucht werden.
- Preis:** 370,00 € (Einzelcoaching 650,00 €)
- Dauer:** 4 Stunden, digital
- Trainer:** Stefan Fery, Asta Akademie

Termine: 10.04.2025 20.11.2025
--------------------------------------

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Schlagfertigkeits- und Konflikttraining Schlagfertig kontern, souverän argumentieren

Kategorie: Verhaltenskompetenz, Methoden

Zielgruppe: Führungskräfte und Mitarbeiter aller Bereiche

Ziel: Kennen Sie das? Sie führen ein Gespräch oder sind in einem Meeting. Dann entwickelt sich eine unangenehme Situation: Sie werden unangemessen kritisiert, es kommen Killerphrasen, unpassende Sprüche oder wenig konstruktive Argumente. Wie geht man damit um? Wie sorgt man dafür, dass man nicht „dumm dasteht“? Wie bekommt man die eigenen Emotionen in den Griff? Wie zeigt und beweist man Souveränität? Wie gewinnt man den Respekt zurück? Wie wandelt man destruktive Missstimmung in konstruktive Auseinandersetzung? Diese und weitere Fragen beantworten wir im Seminar. Dabei geht es uns nicht um ein simples „Das-letzte-Wort-haben“, sondern um den souveränen, konstruktiven Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern und konfliktgeladenen Situationen.

Inhalte:

- Reflexion eigener Kommunikations- und Verhaltensmuster
- Umgang mit Killerphrasen
- Umgang mit Provokation und persönlichen Angriffen
- Umgang mit Pseudo-Argumenten
- Umgang mit schwierigen Personen
- Souveränität zeigen
- Gelassenheit entwickeln
- Mit klugen Fragen führen
- Konflikte entschärfen

Und was ist das Spezielle an diesem Training?

- Strategien und Tipps werden nicht nur vorgestellt, sondern in vielen interessanten Übungen vertieft. Auf Wunsch können die Teilnehmenden ihre eigenen Beispiele zusammen mit dem Trainer analysieren und dafür individuelle Ideen und Lösungen entwickeln. Für diese intensive und individuelle Arbeit ist die Teilnehmerzahl auf 10 Personen begrenzt.

Methodik: Theorie-Input, Einzelübungen, Gruppenübungen, Arbeit an Fallbeispielen

Sie brauchen nach dem Seminar weitere Impulse für effektive Integration des Gelernten in den Arbeitsalltag? Gern bieten wir Ihnen hierzu ein Transfercoaching an.

Preis: 1085,00 €  
Der Seminarpreis beinhaltet die komplette Verpflegung während der Veranstaltung: Kaffee, Tee, Mineral- und stilles Wasser, Saftschorlen, frisches Obst, Gebäck sowie ein Mittagessen in einem naheliegenden Restaurant

Hinweise: Stornierung und Umbuchungen  
Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Anderenfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 10 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 10 bis 8 Wochen vorher 20 %, 8 bis 4 Wochen vorher 40 %, weniger als 4 Wochen vor Seminarbeginn 80 % der Seminarkosten.

Dauer: 2 Tage von 09.00 - 17.00 Uhr

Referentin: Sylvia Latour, LUCAS CONSULTING TEAM

Termine: 18.03. - 19.03.2025 12.06. - 13.06.2025 17.11. - 18.11.2025
---

Seminarort: Borselstr. 28  
22765 Hamburg

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Souverän auftreten und klar kommunizieren Frauen im Dialog

Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden

Zielgruppe: Frauen aus allen Bereichen

Ziel: Oft neigen wir im Berufsleben dazu, uns kleiner zu machen als wir sind oder merken erst nach einem kritischen Gespräch, dass wir wieder nicht zu unserer Meinung gestanden haben. Wer sich wirksam durchsetzen will, braucht klare Ziele und muss überzeugend kommunizieren. Gerade die Konfrontation mit Dominanzstrategien des Gegenübers erfordert Kommunikationsgeschick und Sicherheit im eigenen Standpunkt. Denn sonst entstehen Missverständnisse, falsche Erwartungen oder unerschwellige Konflikte. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit Sicherheit, Stärke und Nachdruck Ihre Power zielgerichtet und souverän einsetzen. Sie erwerben praxiserprobtes Know-how, um sich künftig trotz Gegenwind nicht aus der Ruhe bringen zu lassen und Dinge auf den Punkt zu bringen. Sie lernen die eigenen Stärken zielgerichtet und souverän einzusetzen, um dadurch Andere für sich zu gewinnen und Ihre Selbstwirksamkeit nachhaltig zu steigern.

Inhalte: Selbstbewusst und souverän auftreten  
Eigene Werte, Normen und innere Antreiber kennen  
Abgleich von Selbst- und Fremdbild  
Mehr Überzeugungskraft durch Klarheit  
Wirkung von Stimme, Mimik, Gestik und Haltung  
Umgang mit herausfordernden Dominanzstrategien  
Professionelles Kontaktmanagement  
Umgang mit schwierigen beruflichen Herausforderungen

Und was ist das Spezielle an diesem Training?

Das Training richtet sich gezielt an Frauen, in allen Positionen. Die Teilnehmerinnen lernen in kleinen Gruppen verschiedene Methoden und Strategien, um Ihren Standpunkt souverän zu vertreten und auf den Punkt zu kommunizieren. Anhand von Praxisfällen analysieren und reflektieren die Teilnehmerinnen mit der Trainerin ihr aktuelles Kommunikationsverhalten und erarbeiten individuelle Strategien, um auch in kritischen Gesprächssituationen sicher und souverän zu agieren.

Methodik: Theorie-Input, Einzelübungen, Gruppenübungen, Diskussion, Arbeit an Fallbeispielen

Sie brauchen nach dem Seminar weitere Impulse für effektive Integration des Gelernten in den Arbeitsalltag? Gern bieten wir Ihnen hierzu ein Transfercoaching an.

Preis: 1250,00 €  
Der Seminarpreis beinhaltet die komplette Verpflegung während der Veranstaltung: Kaffee, Tee, Mineral- und stilles Wasser, Saftschorlen, frisches Obst, Gebäck sowie ein Mittagessen in einem naheliegenden Restaurant

Hinweise: Stornierung und Umbuchungen  
Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Anderenfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 10 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 10 bis 8 Wochen vorher 20 %, 8 bis 4 Wochen vorher 40 %, weniger als 4 Wochen vor Seminarbeginn 80 % der Seminarkosten.

Dauer: 2 Tage von 09.00 - 17.00 Uhr

Referent:in: Lena Wall, LUCAS CONSULTING TEAM

Termine: 26.02. - 27.02.2025 24.06. - 25.06.2025 16.09. - 17.09.2025
---

Seminarort: Borselstr. 28  
22765 Hamburg

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsqv.de](mailto:susanne.gerken@hsqv.de)

## Selbstbewusst im Dialog - überzeugend, klar und selbstbewusst in der Kommunikation

Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden

Zielgruppe: Führungskräfte und Mitarbeiter aus allen Bereichen

Ziel: Gespräche und Verhandlungen - ob am Telefon, online oder persönlich - sind für viele Dreh- und Angelpunkt ihres beruflichen Erfolgs. Doch wie kann ich eigene Ideen und Argumente überzeugend platzieren? Wie finde ich auch in schwierigen Situationen die richtigen Worte? Wie erreiche ich meine Gesprächspartner, auch bei Widerständen oder Ablehnung? Wie Sorge ich dafür, dass ich meine Ziele erreiche? In diesem Seminar erkennen Sie die Zusammenhänge zwischen Ihrer Persönlichkeit und ihrem Kommunikationsstil. Sie lernen sich selbst noch besser kennen und entdecken neue Möglichkeiten, wie sie ihre Wirkung und Überzeugungskraft spürbar verbessern können. Sie erhalten viele Tipps und Anregungen, wie Sie auch schwierige Gesprächssituationen souverän meistern können. Sie werden zukünftig „selbst-bewusster“ und gestärkt in Gespräche und Verhandlungen agieren.

Inhalte: Persönlichkeit und Kommunikationsstil  
Eigene Werte, Normen und innere Antreiber kennenlernen  
Abgleich von Selbst- und Fremdbild  
Nonverbale und verbale Kommunikation  
Psychologische Prozesse im Dialog verstehen  
Die richtige Vorbereitung auf das Gespräch  
Dialogorientierte Kommunikation  
Mehr Überzeugungskraft durch mehr Klarheit  
Von der Problemverhaftung zur Lösungsorientierung  
Die richtigen Worte auch in schwierigen Situationen finden  
Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern  
Wie man Sackgassen-Situationen vermeidet  
Wie man unfaire Angriffe abwehrt  
Erste Hilfe, wenn alles schief läuft  
Ziele erreichen, Verbindlichkeit herstellen

Und was ist das Spezielle an diesem Training?

Die Teilnehmenden dieses Seminars setzen sich intensiv mit ihrem Kommunikationsstil auseinander. Der Trainer berät, coacht und entwickelt mit jedem Teilnehmenden individuelle Strategien, die sowohl auf die jeweilige Persönlichkeit als auch die besonderen beruflichen Anforderungen zugeschnitten sind. Die Teilnehmenden haben die Gelegenheit, aktuelle Fälle aus ihrem beruflichen Alltag einzubringen und gemeinsam Lösungen zu erarbeiten. Um diese intensive und individuelle Arbeit zu ermöglichen, ist das Seminar auf maximal 8 Teilnehmende begrenzt.

Methodik: Theorie-Input, Einzelübungen, Gruppenübungen, , Kollegiales Feedback, Beratung



Sie brauchen nach dem Seminar weitere Impulse für effektive Integration des Gelernten in den Arbeitsalltag? Gern bieten wir Ihnen hierzu ein Transfercoaching an.

Preis: 1420,00 €  
Der Seminarpreis beinhaltet die komplette Verpflegung während der Veranstaltung: Kaffee, Tee, Mineral- und stilles Wasser, Saftschorlen, frisches Obst, Gebäck sowie ein Mittagessen in einem naheliegenden Restaurant

Hinweise: Stornierung und Umbuchungen  
Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Anderenfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 10 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 10 bis 8 Wochen vorher 20 %, 8 bis 4 Wochen vorher 40 %, weniger als 4 Wochen vor Seminarbeginn 80 % der Seminarkosten.

Dauer: 3 Tage von 09.00 - 17.00 Uhr

Referent: Michael Lucas, LUCAS CONSULTING TEAM

Termine: 04.02. - 06.02.2025 06.05. - 08.05.2025 08.07. - 10.07.2025 02.12. - 04.12.2025
--

Seminarort: Borselstr. 28  
22765 Hamburg

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsqv.de](mailto:susanne.gerken@hsqv.de)

## Storytelling für Präsentationen - Starke Botschaften entwickeln

Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden

Zielgruppe: Mitarbeiter aller Bereiche

Ziel: Die Fähigkeit Menschen für Konzepte, Ideen und Gedanken zu begeistern gehört zu den wichtigsten Business-Skills. Die gute Nachricht lautet: Starke Präsentationen sind keine „Raketenwissenschaft“, sondern das Ergebnis viele kleiner und großer Details, die den Unterschied ausmachen und direkt ab dem ersten Tag nach dem Training angewendet werden können. Im Seminar „Storytelling für Präsentationen“ werden Werkzeuge vermittelt, mit denen starke Botschaften entwickelt und in wirkungsvolle Geschichten übersetzt werden können. Zusätzlich arbeiten wir an Grundmustern und Templates für Präsentationssituationen, die dabei helfen, Präsentationen effizient zu strukturieren und optimale Einstiegs-Dramaturgien zu entwickeln

Inhalte: Auf den Punkt kommen  
Überzeugende Struktur  
Botschaft verankern  
Visualisierung  
Interaktives Präsentieren  
In Erinnerung bleiben  
Dranbleiben  
Umgang mit Einwänden  
Umgang mit Störungen

Und was ist das Spezielle an diesem Training?

Dieses Training ist speziell für Teilnehmer entwickelt, die bislang keine oder wenig Gelegenheit hatten, sich im Rahmen professioneller Schulung mit ihrer Führungstätigkeit zu beschäftigen. Neben der Klärung Ihres Verständnisses von Führung, erhalten Sie als Teilnehmer praxiserprobte Tipps und Führungsinstrumente an die Hand. Sie finden Platz für individuelle Fragen und Beispiele aus Ihrem Alltag. Gemeinsam erarbeiten Sie konkrete Anwendungsmöglichkeiten und Maßnahmen entsprechend Ihrer individuellen Situation.

Methodik: Know-How-Input, Diskussion im Plenum, Praxisbeispiele, Besprechung und Analyse individueller Fragestellungen der Teilnehmenden.

Sie brauchen nach dem Seminar weitere Impulse für effektive Integration des Gelernten in den Arbeitsalltag? Gern bieten wir Ihnen hierzu ein Transfercoaching an.

Preis: 915,00 €  
Der Seminarpreis beinhaltet die komplette Verpflegung während der Veranstaltung: Kaffee, Tee, Mineral- und stilles Wasser, Saftschorlen, frisches Obst, Gebäck sowie ein Mittagessen in einem naheliegenden Restaurant

Hinweise: Stornierung und Umbuchungen  
Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Anderenfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 10 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 10 bis 8 Wochen vorher 20 %, 8 bis 4 Wochen vorher 40 %, weniger als 4 Wochen vor Seminarbeginn 80 % der Seminarkosten.

Dauer: 1 Tag von 09.00 - 17.00 Uhr  
2 Tag von 10.00 - 17.00 Uhr

Referent: Prof. Dr. Jan Pierre Klage, LUCAS CONSULTING TEAM

Termin: 21.01. - 22.01.2025
-----------------------------

Seminarort: Borselstr. 28  
22765 Hamburg

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Persönlicher Check-up - Erfolgreicher durch mehr Bewusstsein für eigene Stärken und Schwächen, inkl. Stärken-Assessment

Kategorie: Verhaltenskompetenz, Methoden

Zielgruppe: Führungskräfte, Mitarbeiter aller Bereiche

Ziel: Dieses Seminar dient der persönlichen Standortbestimmung sowie der Analyse und dem Ausbau persönlicher Entwicklungsthemen. In vielen interessanten und anregenden Übungen bekommen die Teilnehmenden Aufschluss über ihre Wirkung auf andere in unterschiedlichen beruflichen Situationen. Sie analysieren Selbst- und Fremdbild und werden sich so ihrer eigenen Wirkung und ihres Potenzials bewusst. Persönliche Stärken können nach dem Seminar gezielter und wirkungsvoller eingesetzt werden. Zugleich erhalten die Teilnehmenden Anregungen zur Weiterentwicklung des eigenen Potenzials. Mögliche unerwünschte Wirkungen auf Kollegen, Mitarbeiter, Vorgesetzte oder Kunden werden zukünftig im Vorwege bewusster selbst wahrgenommen und dadurch von vornherein vermieden. Im Ergebnis führt dieses Seminar die Teilnehmenden im doppelten Sinne zu mehr „Selbst-Bewusstsein“

Inhalte:

- Der Weg zu mehr „Selbst-Bewusstsein“
- Feedback zu beruflichen wichtigen Themen
- Meine Wirkung auf andere
- Kommunikation und Wahrnehmung
- Stärken-Assessment Clifton StrengthsFinder
- Stärken nutzen, Schwächen kompensieren
- Konflikte früher erkennen und vermeiden
- Arbeitsbeziehungen erfolgreicher gestalten
- Persönliches Feedback erhalten und reflektieren
- Persönliche Entwicklung ermöglichen

Und was ist das Spezielle an diesem Training?

- Dieses Seminar leistet einen wertvollen Beitrag zur persönlichen Weiterentwicklung. An zwei intensiven Tagen finden viele Übungen mit Feedback statt, die durch persönliche Beratung und Coaching des Trainers ergänzt werden.

Methodik: Theorie-Input, Einzelübungen, Gruppenübungen, individuelle Beratung und Coaching-Inhalte

Sie brauchen nach dem Seminar weitere Impulse für effektive Integration des Gelernten in den Arbeitsalltag? Gern bieten wir Ihnen hierzu ein Transfercoaching an.

Preis: 1085,00 €  
Der Seminarpreis beinhaltet die komplette Verpflegung während der Veranstaltung: Kaffee, Tee, Mineral- und stilles Wasser, Saftschorlen, frisches Obst, Gebäck sowie ein Mittagessen in einem naheliegenden Restaurant

Hinweise: Stornierung und Umbuchungen  
Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Anderenfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 10 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 10 bis 8 Wochen vorher 20 %, 8 bis 4 Wochen vorher 40 %, weniger als 4 Wochen vor Seminarbeginn 80 % der Seminarkosten.

Dauer: 2 Tage von 09.00 - 17.00 Uhr

Referent: Jan Feddersen, LUCAS CONSULTING TEAM

Termine: 12.02. - 13.02.2025 12.05. - 13.05.2025
--

Seminarort: Borselstr. 28  
22765 Hamburg

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Kompetent kommunizieren, Konflikte lösen

Kategorie: Verhaltenskompetenz, Methoden

Zielgruppe: Führungskräfte, Mitarbeiter aller Bereiche

Ziel: Ein großer Teil unseres beruflichen Erfolges hängt davon ab, wie es uns gelingt, in Gesprächen unseren Standpunkt zu verdeutlichen und unsere Ziele zu erreichen. Dieses betrifft den Dialog mit Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kollegen ebenso wie den Kontakt mit Kunden oder Lieferanten. Dabei kommt es nicht nur darauf an, was wir sagen, sondern vor allem wie wir etwas sagen. Häufig sind es scheinbar Kleinigkeiten, die unseren Gesprächspartnern verärgern und eine Mauer zwischen uns und ihnen entstehen lassen. In diesem Seminar erfahren Sie grundlegende Dinge über Ihr Kommunikationsverhalten und lernen, mit den unterschiedlichsten Gesprächspartnern sicher und erfolgreich zu kommunizieren. Darüber hinaus trainieren Sie, wie konfliktgeladene Situationen entschärft und für beide Seiten zu gewinnbringenden Lösungen geführt werden können.

Inhalte:

- Spielregeln erfolgreicher Kommunikation
- Vorbereitung wichtiger Gespräche
- Gesprächssteuerung, Zuhören und Fragen
- Erkennen körpersprachlicher Signale
- Missverständnisse und Konflikte - Ursachen und Lösungen
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Teufelskreis im Gespräch aufbrechen
- Herbeiführen eindeutiger Vereinbarungen
- Meine Wirkung auf Gesprächspartnern
- Ausbau des eigenen Potenzials

Und was ist das Spezielle an diesem Training?

Der Trainer arbeitet in diesem Seminar an ausgewählten Echtfällen der Teilnehmenden. Um ein intensives und individuelles Training gewährleisten zu können, ist die Teilnehmeranzahl auf maximal 12 Personen begrenzt. Dadurch erhalten die Teilnehmenden die Möglichkeit, ihre Erfahrungen mit Hilfe von externer Beratung zu reflektieren.

Sie brauchen nach dem Seminar weitere Impulse für effektive Integration des Gelernten in den Arbeitsalltag? Gern bieten wir Ihnen hierzu ein Transfercoaching an.

Preis: 1085,00 €  
Der Seminarpreis beinhaltet die komplette Verpflegung während der Veranstaltung: Kaffee, Tee, Mineral- und stilles Wasser, Saftschorlen, frisches Obst, Gebäck.

Hinweise: Stornierung und Umbuchungen  
Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Anderenfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 10 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 10 bis 8 Wochen vorher 20 %, 8 bis 4 Wochen vorher 40 %, weniger als 4 Wochen vor Seminarbeginn 80 % der Seminarkosten.

Dauer: 2 Tage von 09.00 - 17.00 Uhr

Referent: Michael Lucas, LUCAS CONSULTING TEAM

Termine: 26.03. - 27.03.2025 02.06. - 03.06.2025 10.09. - 11.09.2025 20.11. - 21.11.2025
--

Seminarort: Borselstr. 28  
22765 Hamburg

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Webkonferenzen - Wirkungsvoll agieren in der virtuellen und hybriden Arbeitswelt

Kategorie: Methoden

Zielgruppe: Führungskräfte und Mitarbeiter aller Bereiche

Ziele und Idee: Gerade heute, wo sich ein Meeting an das andere reiht und wir immer mehr in einem online oder hybriden Kontext kommunizieren, ist es umso wichtiger, einen guten Kontakt zueinander herzustellen, zielführend zu kommunizieren und rhetorische Elemente dabei unterstützend bewusst einzusetzen.

Wie kann ich mich selbst in einem virtuellen und hybriden Arbeitsumfeld souverän und nachhaltig präsentieren, Präsenz schaffen und Vertrauen aufbauen? Wie schaffe ich es, eine gute Arbeitsatmosphäre herzustellen? Welche „Spielregeln“ können mich und mein Team dabei unterstützen? In welcher Situation kann ich ein Meeting hybrid stattfinden lassen und in welcher Situation sollte ich lieber auf einen 100%igen virtuellen Austausch bestehen? Wie kann ich hybride Meetings optimal gestalten? Wie vermittele ich im virtuellen Raum professionell meine Inhalte? Wie aktiviere ich die Teilnehmenden und wie halte ich ihre Aufmerksamkeit? Wie sichere ich Ergebnisse? Und wie schaffe ich es, auch im virtuellen Raum ein „Wir-Gefühl“ entstehen zu lassen, unsere Unternehmenskultur zu pflegen und für mich, meine Kollegen und ggf. meine Mitarbeitenden zu sorgen?

Wie Sie digital überzeugend und wirkungsvoll kommunizieren, mit Persönlichkeit authentisch interagieren und was die wichtigsten „Tipps und Tricks“ dabei sind, das lernen Sie in diesem Seminar - sehr praxisnah.

- Inhalte:
- Was unterscheidet ein Online-Meeting von einem persönlichen Meeting?
  - Methoden, ein Meeting zielführend vorzubereiten
  - Wie kann ich mein Online-Setting optimal gestalten und mich „in Szene“ setzen?
  - Methoden eines teilnehmerorientierten und zielführenden Einstiegs und Abschlusses
  - Wie erreiche und aktiviere ich die Teilnehmenden und stelle soziale Wärme her?
  - Was ist meine Aufgabe als Online-Moderator, ggf. die meines Co-Moderators?
  - Inwiefern können Protokolle ein Meeting zielführender machen?
  - Die Kraft von Körpersprache und Stimme und effizienter Rhetorik in Online-Meetings
  - Kernbotschaften formulieren, Inhalte aufbereiten, Argumente zielführend platzieren
  - Konstruktive Frage- und Feedbacktechniken





- Was tue ich wenn... Situationen, die auf den ersten Blick „heikel“ erscheinen
- Reflexion der Mitarbeitenden im Hinblick auf ihre individuellen Bedürfnisse, Teil eines Teams, eines Unternehmens zu sein, Kultur zu leben und eine gute Balance zwischen Arbeit und Freizeit herzustellen - dies auch im Homeoffice

Und was ist das Spezielle an diesem Training?

- Die Trainerin arbeitet in diesem Seminar an ausgewählten Echtfällen der Teilnehmenden. Um ein intensives und individuelles Training gewährleisten zu können, ist die Teilnehmerzahl auf maximal 12 Personen begrenzt. Dadurch erhalten die Teilnehmenden die Möglichkeit, ihre Erfahrungen mit Hilfe von externer Beratung zu reflektieren.

Am Ende des Trainings haben Sie Ihr persönliches Fundament für Ihren eigenen Baukasten gelegt, der Sie zukünftig bei der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung Ihrer Online-Meetings praxisorientiert unterstützend begleiten wird.

Methodik: Vortrag, Übung, Diskussion, Einzelarbeit, Gruppenarbeit

Preis: 830,00 €

Hinweise: Stornierung und Umbuchungen

Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Anderenfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 10 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 10 bis 8 Wochen vorher 20 %, 8 bis 4 Wochen vorher 40 %, weniger als 4 Wochen vor Seminarbeginn 80 % der Seminarkosten.

Dauer: 2 x 4 Stunden von 09.00 - 13.00 Uhr, online, maximal 6 Personen

Referentin: Carolina Pape, LUCAS CONSULTING TEAM

Termin: 06.11. - 07.11.2025

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken

Tel.: 040 637020-31

[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Speak Up! Erfolgsstrategien für Frauen im Beruf

### Seminar für Frauen: Female Empowerment und eine stimmige Positionierung

- Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe: Frauen in Fach- und Führungsaufgaben, Projektleiterinnen, Frauen, die an Ihrer Präsenz und Sichtbarkeit arbeiten wollen, Frauen, die in einem von Männern geprägten Unternehmen erfolgreich sein wollen. Weibliche Young Professionals und Senior Professionals, die sich besser positionieren wollen.
- Inhalt Tag 1:
- Macht und Status im Beruf
  - Erfolgsfaktoren für Frauen im Beruf
  - Kommunikation als Schlüssel für eine erfolgreiche Positionierung
  - Körpersprache und nonverbale Kommunikation
  - Reflexion eigener Kommunikationsmuster und deren Wirkung
  - Filter in der Kommunikation
  - Männersprache - Frauensprache: Unterschiede und Erkenntnis
  - Impulse für den Umgang mit typisch männlichen und typisch weiblichen Kommunikationspräferenzen
  - Machtkompetenz: Macht konstruktiv nutzen und Machtspiele erkennen
- Inhalt Tag 2:
- Aspekte erfolgreicher Positionierung - Farbe bekennen
  - Selbstmarketing- zur eigenen Persönlichkeit stehen und Stärken herausstellen
  - Der Faktor Netzwerk
  - Triggerpunkte reflektieren und Handlungsoptionen entwickeln
  - Eigene Grenzen schützen: Sprachlosigkeit vermeiden
  - Zielbildentwicklung und Transfer
- Preis: 900,00 €
- im Preis enthalten sind das Seminar, die Teilnehmerunterlagen, die Teilnahmebestätigung und das Fotoprotokoll, Verpflegung in den Kaffeepausen und Seminargetränke - nicht enthalten: Lunch, Reisekosten, Übernachtung / Frühstück
- Hinweis: Bis 21 Tage vor Seminarbeginn kostenfreie Stornierung möglich. Ersatzteilnehmer bis drei Tage vorher.
- Dauer: 2 Tage (10.00 bis 17.00 Uhr)
- Trainerin: Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting
- Termin: 03.11. - 04.11.2025
- Seminarort: Grundstraße 17, Hamburg / Eimsbüttel
- Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Das bin Ich! - Persönlichkeit stärken & Potentiale entfalten

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe:** Führungskräfte, Nachwuchskräfte, Projektleiterinnen, angehende Führungskräfte  
Alle, die mit Blick auf persönliche Weiterentwicklung ihre Persönlichkeit, ihre Kernkompetenzen und ihre Entwicklungspotentiale reflektieren und schärfen wollen.
- Inhalte:**
- Wie entsteht Persönlichkeit, was macht sie aus und was ist konstant bzw. entwickelbar
  - Reflexion eigener Persönlichkeitsmerkmale, deren Stärken und Ressourcen mit individueller Reflexionsunterlage
  - Handlungsleitende Motive, Werte und Bedürfnisse erkennen und verstehen
  - Persönliche Kommunikations- und Verhaltensmuster verstehen und Entwicklung daraus ableiten
  - Abgleich von Kern-Kompetenzen, Motiven und Bedürfnissen zur aktuellen Position oder zur Ziel-Position
  - Die Job-Persona: wie kann ich meine Stärken und Kompetenzen im Job gut einbringen?
  - Umgang mit Spannungsfeldern aus den Abweichungen zwischen Job-Persona und Kernpersönlichkeit
  - Integration und Transfer: mein persönlicher Entwicklungsplan
- Besonderheit:** Persönlichkeitsentwicklung inkl. Persönlichkeitsanalyse und eine Coaching-Stunde / Einzel-Auswertungsgespräch. Die Teilnehmenden absolvieren den Online-Test für die Persönlichkeitsanalyse vor Seminarbeginn und erhalten den Auswertungsbericht im Seminar.
- Preis:** 1380,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
Im Teilnahmepreis enthalten: eine Persönlichkeitsdiagnose LINC Career Profiler mit zwei individuellen Auswertungsberichten. Eine Coachingstunde von 60 Minuten nachläufig zum Seminar – separat zu vereinbaren. Tagungspauschalen (Kaffeepausen, Lunch und Seminargetränke) Teilnahmeunterlagen und Teilnahmebestätigung.
- Hinweis:** Kostenlose Stornierung bis 4 Wochen, Ersatzteilnehmer bis 10 Tage vorher
- Dauer:** 2 Tage (1. Tag: 10.00 - 17.00 Uhr – 2. Tag: 09.00 - 16.30 Uhr)
- Trainerin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching I Training I Consulting

**Termin:**  
08.09. - 09.09.2025

**Seminarort:**  
Elsa-Brandström Haus,  
Kösterbergstrasse 62, Hamburg-Blankenese

**Ansprechpartnerin:** Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Der Konflikt ist die Lösung

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe:** Führungskräfte, Projektleiter\*innen die ihre Konfliktkompetenz stärken wollen.  
Alle die planen, eine Führungsaufgabe zu übernehmen  
Alle, die ihre Konfliktkompetenz weiterentwickeln wollen.
- Inhalte:**
- Konfliktarten und Konfliktenstehung
  - Konfliktodynamik und Optionen der Deeskalation
  - Reflexion eigener Konfliktmuster und Haltungen
  - Umgang mit Emotionen und Gefühlen
  - Umgang mit Konfliktstilen unterschiedlicher Persönlichkeitstypen
  - Die Rolle von Führung im Konflikt
  - Konfliktmanagement in der Führungsrolle
  - Supervision in der Gruppe: Der Blick auf das eigene Team – typische Konflikte
  - Konfliktgespräche vorbereiten, führen und nachbereiten
- Preis:** 900,00 €  
Im Seminarpreis enthalten sind die Seminare durchführung und die Seminarunterlagen. Verpflegung in den Kaffeepausen und Getränke während des Seminars. Teilnahmebestätigung, Fotoprotokoll.  
Nicht enthalten: Lunch an beiden Tagen, Reisekosten, Parkgebühren, Übernachtung / Frühstück.
- Hinweis:** Bis 21 Tage vor Seminarbeginn kostenfreie Stornierung möglich.  
Ersatzteilnehmer bis 3 Tage vorher
- Dauer:** 2 Tage (10.00 - 17.00 Uhr)
- Trainerin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching I Training I Consulting

Termin: 07.07. - 08.07.2025

**Seminarort:** Grundstraße 17, Hamburg / Eimsbüttel

**Ansprechpartnerin:** Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Kreative Problemlösung mit Design Thinking

- Kategorie:** Methoden, Innovation, Problemlösung
- Zielgruppe:** Das Seminar ist ideal für alle Mitarbeitenden, die in ihrem Arbeitsalltag Probleme lösen müssen und dabei neue, innovative Ansätze kennenlernen und direkt ausprobieren möchten.
- Beschreibung:** Design Thinking ist ein innovativer Ansatz zur Lösung komplexer Probleme, der den Fokus konsequent auf den Kunden und dessen Bedürfnisse legt. In diesem zweitägigen Seminar werden die Grundlagen und Methoden dieses kreativen und iterativen Prozesses vermittelt. Herausforderungen können durch gezielte Fragestellungen, kreative Ideenfindung und schnelles Prototyping praxisnah und erfolgreich bewältigt werden.
- Inhalte:**
- Einführung in Design Thinking: Grundprinzipien und Phasen
  - Persona-Entwicklung und Nutzerzentrierung
  - Zielführende Entwicklung von „Wie könnten wir...“-Fragen
  - Ideenfindungstechniken (z. B. Brainstorming, Crazy 8s)
  - Prototyping und Feedback-Schleifen eines iterativen Problemlösungsprozesses
  - Fallbeispiele und praktische Gruppenübungen
- Hinweis:** Dieses Seminar wird als Präsenzveranstaltung vor Ort durchgeführt.
- Preis:** 1080,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
- Dauer:** 2 Tage
- Trainer:** Peter Stahlhut & Team (Asta Akademie)

Termine:  
16.07. - 17.07.2025  
15.10. - 16.10.2025

**Ansprechpartnerin:** Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Retrospektiven remote durchführen

- Kategorie:** Methoden, virtuelle Zusammenarbeit
- Zielgruppe:** Dieses Seminar ist für alle interessierten Mitarbeitenden geeignet, die ihre Fähigkeiten in der Durchführung von Remote-Retrospektiven erweitern möchten.
- Beschreibung:** Retrospektiven sind ein zentraler Bestandteil moderner Arbeitsweisen, um Teams kontinuierlich zu verbessern und gemeinsam zu reflektieren. Dieses Seminar bietet eine Einführung in die Grundlagen von Retrospektiven und zeigt, wie sie erfolgreich im virtuellen Raum umgesetzt werden können. Dabei werden die Unterschiede zwischen Präsenz- und Remote-Formaten beleuchtet, Erfolgsfaktoren für virtuelle Retrospektiven erarbeitet und hilfreiche Tools sowie kreative Methoden vorgestellt. Praktische Übungen ermöglichen es, das Gelernte direkt anzuwenden und Sicherheit in der Durchführung von Remote-Retrospektiven zu gewinnen.
- Inhalte:**
- Was sind Retrospektiven und wofür werden sie gebraucht? - Einführung in die Grundlagen von Retrospektiven: Ziele, Phasen, Formate
  - Unterschiede zwischen Präsenz- und Remote-Retrospektiven
  - Erfolgsfaktoren für Remote-Retrospektiven
  - Tools und Plattformen für virtuelle Zusammenarbeit (z. B. Miro, MURAL, MS Teams)
  - Kreative Methoden für Remote-Retrospektiven (z. B. Mad/Sad/Glad, Starfish)
  - Praktische Übungen zur Durchführung von Remote-Retrospektiven
- Hinweis:** Dieses Seminar wird remote durchgeführt und kann auch als Einzelcoaching gebucht werden.
- Preis:** 370,00 € (Einzelcoaching 650,00 €)
- Dauer:** 4 Stunden digital
- Trainerin:** Esther Gesing, Asta Akademie

Termine:  
26.06.2025  
10.09.2025

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## KI-Hacks für Jedermann/-frau

- Kategorie:** Methoden, Digitalisierung & Zukunftstechnologien
- Zielgruppe:** Dieses Seminar richtet sich an alle, die einen einfachen Einstieg in die Nutzung von künstlicher Intelligenz suchen und deren Potenziale im Alltag erkunden möchten.
- Beschreibung:** Dieses Seminar bietet einen praxisnahen Einstieg in die Welt der Künstlichen Intelligenz (KI). Nach dem Motto „erzählen - zeigen - ausprobieren“ werden Grundlagen von KI und General AI vermittelt und die richtige Formulierung von Prompts erklärt. Im interaktiven Teil wird Berührungängsten mit KI begegnet, indem gemeinsam ausprobiert wird, welche Möglichkeiten und Potenziale KI im Alltag bietet. Ideal für alle, die KI besser verstehen und direkt anwenden möchten!
- Inhalte:** Getreu dem Motto *erzählen - zeigen - ausprobieren* steigen wir in die Welt der KI ein. Gemeinsam beschäftigen wir uns mit den Fragen:
- Was ist KI / General AI?
  - Was sind Prompts und wie formuliere ich sie richtig?
  - Warum liefert KI keine aktuellen News?
- Danach werden wir unsere Berührungängste mit der KI los. Zusammen geht es ins Ausprobieren und wir finden heraus, was die KI alles für uns leisten kann.
- Hinweis:** Dieses Seminar wird remote durchgeführt und kann auch als Einzelcoaching gebucht werden.
- Preis:** 370,00 € (Einzelcoaching 650,00 €)
- Dauer:** 4 Stunden digital
- Trainerin:** Esther Gesing, Asta Akademie

Termine: 12.02.2025 08.05.2025
--------------------------------------

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Resilienz & Stressmanagement

Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden

Zielgruppe: Führungskräfte und Mitarbeiter aus allen Bereichen

Ziel: Lernen Sie besser mit Stress umzugehen und steigern Ihre Resilienz! Zum Einstieg ins Thema stellt die Trainerin Frauke Puttfarcken die Konzepte von Stress und Resilienz vor. Zu den 7 Säulen der Resilienz – dazu gehören zum Beispiel Akzeptanz, Eigenverantwortung und Rollenklarheit – gibt es in diesem kompakten Tagesworkshop jeweils einen kurzen theoretischen Input sowie praktische Übungen, die den Transfer in den Alltag und die Reflektion der eigenen Stressoren ermöglicht. Die Teilnehmenden erlernen so neue Fähigkeiten im Umgang mit Stress und herausfordernden Situationen - sie stärken ihre Resilienz! Zusätzlich enthält der Kurs kleine, praktische Achtsamkeitsübungen. Diese helfen, auch im hektischen (Berufs-) alltag neue Kraft zu schöpfen, und das Gedankenkarussell kurz anzuhalten.

Inhalte: Konzept von Stress und Resilienz  
Einführung in das Konzept von Achtsamkeit und Selbstfürsorge  
Wissen und Übungen zu den 7 Säulen der Resilienz  
Situationen und Stress

Und was ist das Spezielle an diesem Training?  
Durch die Kombination von theoretischem Wissen mit praktischen Übungen werden nicht nur die Konzepte vermittelt, sondern den Teilnehmenden auch konkrete Werkzeuge an die Hand gegeben, um das Gelernte in ihrem Alltag umzusetzen.

Methodik: Theorie-Input, Einzelübungen, Gruppenübungen, Plenumsdiskussion

Sie brauchen nach dem Seminar weitere Impulse für effektive Integration des Gelernten in den Arbeitsalltag? Gern bieten wir Ihnen hierzu ein Transfercoaching an.

Preis: 750,00 €  
Der Seminarpreis beinhaltet die komplette Verpflegung während der Veranstaltung: Kaffee, Tee, Mineral- und stilles Wasser, Saftschorlen, frisches Obst, Gebäck sowie ein Mittagessen in einem naheliegenden Restaurant

Hinweise: Stornierung und Umbuchungen

Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Anderenfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 10 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 10 bis 8 Wochen vorher 20 %, 8 bis 4 Wochen vorher 40 %, weniger als 4 Wochen vor Seminarbeginn 80 % der Seminarkosten.



Dauer: 1 Tag von 09.00 - 15.30 Uhr

Referentin: Frauke Puttfarcken, LUCAS CONSULTING TEAM

Termin: 01.04.2025

Seminarort: Borselstr. 28  
22765 Hamburg

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Stress lass nach - Stresskompetenz erweitern

Impuls-Workshop in kleiner Gruppe für Fach- und Führungskräfte

Kategorie: Gesundheitsmanagement

Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte, alle, die Stresskompetenz weiter entwickeln wollen.

Inhalte: Stress verstehen:

- Was ist Stress und was ist es nicht
- Was hält gesund? Was macht krank?
- Auswirkungen auf Körper, Immunsystem und Psyche

Stress erkennen:

- Stressursachen auf den Grund gehen
- Eigene Stressoren und Stresssignale erkennen
- Welcher Stress-Typ bist Du?

Stress steuern und reduzieren - Impulse für den Alltag

- Das Inner Game und das Outer Game
- Die 4 Ebenen des Stressmanagements / Copings
- Grundlagen der Prävention
- Umgang mit Bewertungen und Anforderungen
- Führung und geführt werden und Stress
- Impulse für mentale Stress-Intelligenz

Preis: 900,00 €

Im Seminarpreis enthalten sind Tagungsunterlagen, Fotoprotokoll, Teilnehmerzertifikat, Seminargetränke, Snacks in den Kaffeepausen.  
Nicht enthalten: Reisekosten, Übernachtung / Frühstück, Lunch

Hinweis: Bis 21 Tage vor Seminarbeginn kostenfreie Stornierung möglich.  
Ersatzteilnehmer bis 3 Tage vorher

Dauer: 2 Tage (10.00 - 17.00 Uhr)

Trainerin: Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting

Termin: 31.03. - 01.04.2025
-----------------------------

Seminarort: Grundstraße 17, Hamburg / Eimsbüttel

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## BrainTrain - Hirngerechtes Arbeiten spart Zeit und schont die Nerven

- Kategorie: Gesundheitsmanagement
- Zielgruppe: Das Seminar richtet sich an alle Mitarbeitende, die ihre mentalen Fähigkeiten aktiv erhalten, stärken und zu Gunsten der eigenen Gesundheit weiter verbessern möchten.
- Inhalte:
- Was benötigt mein Gehirn, um Informationen zu speichern?
  - Wie kann ich dies für jede meiner Informationen herstellen?
  - Wie merke ich mir Zahlen, Fakten, Namen, Gesprächsinhalte, Argumentationsketten und alles, was ich möchte, in unbegrenzter Menge?
  - Wie nutze ich die Techniken für Vorträge und Reden?
  - MindMap vs. Schaubild - ein großer Unterschied mit Folgen!
  - Wie rufe ich die gespeicherten Informationen sicher ab?
  - Speicherung und Abruf unter Stress und bei Störungen
  - Wie transportiere ich Wissen gezielt ins Langzeitgedächtnis?
  - Wie nutze ich die Arbeitsweisen meines Gedächtnissystems zu meinem Vorteil?
- Ihr Nutzen: Wie wäre es, wenn Sie sich alles merken könnten, was Sie sich merken möchten? Viel Arbeit und Druck, unruhiges Homeoffice und trotzdem im richtigen Moment alle wichtigen Informationen, Zahlen, Daten, Fakten, Gesprächsinhalte und Namen parat haben. Sie lernen effiziente und schnelle Methoden kennen, mit denen Sie jederzeit jede Art von Information optimal verarbeiten können. Sie sparen Energieressourcen, Zeit und Nerven; behalten alles im Griff, auch ohne (digitale) Notizzettel. Das Haupthindernis beim Merken ist der Zeitablauf. Am zweiten Seminartag erleben Sie intensiv, wie sich dieses Hindernis auflöst und wie unglaublich gut Ihr Gedächtnis sein kann. Ihre Merkgrenzen sind dann völlig offen. Wissen und Informationen sind keine Eintagsfliegen mehr, sondern können mit spürbarer Sicherheit ins Langzeitgedächtnis gebracht werden. Ihr Alter und die Menge der Informationen spielen dann keine Rolle mehr.
- Hinweise: Bringen Sie ins Seminar gerne Material mit, das Sie lernen möchten oder Viel leicht sogar als unlernbar bezeichnen. Ihre Wünsche werden im Seminar berücksichtigt.
- Preis: 810,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
- Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Termin: 06.05. - 07.05.2025

Kostenfrei stornierbar bis 15.04.2025

Veranstaltungs-Nr.: 10150778

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

Ansprechpartnerin: inhaltlich:  
Linda Lüdeke  
Tel.: 0511 3603-582  
[linda.luedeke@svn.de](mailto:linda.luedeke@svn.de)

organisatorisch:  
Angelina Romen Torres  
Tel.: 0511 3603-790  
[angelina.romen.torres@svn.de](mailto:angelina.romen.torres@svn.de)

## Mein individuelles aktives Körper-Balance-Management - Dem Burnout vorbeugen

Kategorie: Gesundheitsmanagement

Zielgruppe: Das Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter

Ziele: Die Teilnehmer erwerben die Kompetenz, durch ein gesundheitsförderndes Verhalten rechtzeitig belastenden Faktoren wie Stress, Bewegungsmangel und unpassender Ernährung entgegenzuwirken. Sie erlernen Maßnahmen, den typischen Burnout-Symptomen (Rückenbeschwerden, Abgeschlagenheit, Konzentrationsschwierigkeiten) entgegen wirken und betreiben individuelle Burnout-Prophylaxe. Die Effektivität der Mitarbeiter steigt. Kennzahlen in Bezug auf Krankenstand, Absentismus und Präsentismus werden optimiert

Inhalte:

- Artgerechte Haltung' im Berufsalltag und am Schreibtisch
- Cool down im Berufsalltag
- Umgang mit sich selbst und mit Kollegen
- Anpassungsreaktionen des Körpers auf sinnvollen Fitness-Sport
- Grundlagen der Fitness: Ausdauer, Beweglichkeit, Kraft, Koordination, gesunde Ernährung
- Rückenentspannungs- und Kräftigungsübungen für 'Schreibtischtäter'
- Was ist Burnout? Ursachen, Symptome, Warnsignale, Gegenmaßnahmen

Das Seminar bietet theoretische und praktische Einheiten.

Preis: 715,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Referent: Carsten Kupferberg, Kupferberg - Training

Dauer: 2 Tage

Termin: 16.10. - 17.10.2025

Kostenfrei stornierbar bis 25.09.2025

Veranstaltungs-Nr.: 10150808

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

Ansprechpartnerin: inhaltlich:  
Linda Lüdeke  
Tel.: 0511 3603-582  
[linda.luedeke@svn.de](mailto:linda.luedeke@svn.de)

organisatorisch:  
Angelina Romen Torres  
Tel.: 0511 3603-790  
[angelina.romen.torres@svn.de](mailto:angelina.romen.torres@svn.de)

## iPad@work - das iPad erfolgreich in der Beratung und im Arbeitsalltag nutzen

- Kategorie: Digitalisierung
- Zielgruppe: Privat- und Individualkundenberater, Firmen- und Gewerbekundenberater, Berater im Kunden-Service-Center
- Inhalte:
- Das iPad im Beratungsgespräch und zur Selbstorganisation nutzen
  - Grundeinstellungen, Benutzernavigation, Apps sowie Office-Lösungen für Ihr iPad
  - Das perfekte Zusammenspiel zwischen den nutzbaren technischen Hilfsmitteln des eigenen Arbeitsumfeldes und Ihrem iPad
  - Die OSPlus\_neo-App im Kundengespräch überzeugend nutzen
- Ihr Nutzen: Das iPad ist eine perfekte Unterstützung im Arbeitsalltag und in der Kundenberatung. Lernen Sie Tipps und Tricks kennen, wie Sie Ihren Business-Alltag mithilfe des iPad weiter erleichtern, besser organisieren und Ihre Kunden begeistern.
- Hinweis: Dieses Seminar wird nur als Inhouse Maßnahme in den Sparkassen angeboten. Es kann für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter anderer Gruppen (Marktfolge, Stäbe) angepasst werden.
- Voraussetzung:
- Nutzung iPad jüngerer Generation (Betriebssystem mind. iOS 13.x), Ladegerät.
  - Freier Zugang auf ein WLAN-Netzwerk sowie Ihr / ein Mailkonto mit Zugang zu einem iTunes-Account (zum Herunterladen/Kauf von Apps aus dem App-Store)
- Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Auf Anfrage

Ansprechpartnerin: Martina Greimann  
Tel.: 0511 3603 879  
[martina.greimann@svn.de](mailto:martina.greimann@svn.de)