

# Seminarprogramm 2021

## Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Corona-Pandemie hat auch die Bildungslandschaft im Jahr 2020 ordentlich durcheinandergewirbelt. Zu Beginn der Pandemie im Frühjahr des letzten Jahres durften und konnten viele Maßnahmen nicht in Präsenz durchgeführt werden, da unter anderem die Bildungseinrichtungen nicht öffnen und viele Teilnehmer/innen und Dozenten nicht reisen durften. Zur Jahresmitte hin sind zahlreiche Maßnahmen in eine digitale Durchführungsform umgewandelt worden, damit Bildungsleistungen stattfinden können.

Da auch weiterhin mit starken Einschränkungen insbesondere bei Präsenzmaßnahmen mindestens im ersten Halbjahr 2021 zu erwarten sind, werden weiterhin viele Maßnahmen auch im digitalen Format angeboten und ggf. noch umgewandelt, obwohl sie als Präsenzmaßnahmen ausgeschrieben worden sind.

Gern informieren wir sie auf anfrage über den aktuellen Stand bei den jeweiligen Maßnahmen.

Das Ihnen hier vorliegende Seminarprogramm der Hanseatischen Sparkassenakademie ergänzt und vertieft im Wesentlichen unsere Studiengänge zum Bankfach- und Bankbetriebswirt und bietet auch Alternativen zur generalistischen Weiterbildung über die Studiengänge hinaus. Unsere Kooperationsakademien im Norden, insbesondere die Sparkassenakademie Niedersachsen und die Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie, haben in ihren Bildungsprogrammen zusätzliche Veranstaltungen, die wir Ihnen sehr empfehlen können.

### 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.
- Wir unterstützen Sie ganz individuell und auf Ihre spezifischen Anforderungen ausgerichtet dabei, die Seminare auch in Ihren Instituten durchzuführen.
- 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-sparkassen-akademie.de](http://www.hanseatische-sparkassen-akademie.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

## Inhaltsverzeichnis

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

## Fachwissen

### Fachseminare

Fachseminar Individualkundenbetreuung (IDD-Anrechnung) .....	10
ZFC: Fachseminar Financial Consultant (IDD-Anrechnung) .....	12
Fachseminar Firmenkundenbetreuung (IDD-Anrechnung) .....	14
Fachseminar Betriebsorganisation.....	16
Fachseminar Interne Revision .....	18

### Seminare Privatkunden

Aktuelle Steuerthemen aus Sicht der Anlageberatung 2021 .....	19
Wertpapiergeschäft für Kundenberater - Grundseminar (IDD-Anrechnung) .....	21
ZFC: Bankgeschäfte mit Betreuten und Vorsorgebevollmächtigten inkl. OSPlus-Handhabe (IDD - Anrechnung) .....	22
Qualifizierungsseminar für Anlageberater und Vertriebsbeauftragte im Rahmen der Anforderungen aus der Mitarbeiteranzeigenverordnung (WpHGMAAnzV) .....	23
Berücksichtigung von Rechten und Belastungen im Rahmen der Markt- und Beleihungswertermittlung (inkl. Erbbaurecht).....	25
Recht der Kreditsicherung: Besicherung privater Immobilienkredite .....	26
Rechtlich einwandfrei und trotzdem kunden- und abschlussorientiert: Der Beratungsprozess im Baufinanzierungsgeschäft.....	28
Auf Augenhöhe verhandeln: Schwierige Beratungssituationen im Baufinanzierungsgeschäft...	30
Web Based Trainings - Grundlagen der Haftpflichtversicherung (IDD Anrechnung).....	31
Web Based Trainings - Grundlagen der Hausratversicherung (IDD Anrechnung) .....	32
Web Based Trainings - Grundlagen der Wohngebäudeversicherung (IDD Anrechnung) .....	33
Web Based Trainings - Grundlagen der Berufsunfähigkeitsversicherung (IDD Anrechnung) ....	34
Web Based Trainings - Grundlagen der gesetzlichen Rentenversicherung (IDD Anrechnung) .	35

## **Seminare Private Banking**

ZFC: Finanzplanungsforum 2021: Aktuelle Herausforderungen und neue Entwicklungen .....	36
ZFC: Der Unternehmer als Private Banking Kunde (IDD-Anrechnung) .....	38
ZFC: Generationenmanagement in der Sparkassenpraxis (IDD-Anrechnung) .....	39
ZFC: Strategische Ruhestandsplanung für 'topvermögende' Private Banking Kunden (IDD-Anrechnung) .....	41
ZFC: Behavioral Finance: Die Psychologie der Anlageentscheidung Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit .....	43

## **Seminare Betriebliche Altersvorsorge (bAV)**

Zertifizierungslehrgang Versicherungsspezialist bAV Grundlagenseminar .....	45
Zertifizierungslehrgang Versicherungsexperte bAV Aufbauseminar .....	47

## **Seminare Firmen- und Gewerbekundengeschäft**

Betreuung und Begleitung von Existenzgründern .....	49
Cash-Flow orientierte Bilanzanalyse mit EBIL .....	50
Dynamische Bilanzanalyse - Grundseminar .....	51
Dynamische Bilanzanalyse - Aufbauseminar .....	53
Konsolidierung und Konzernabschlussanalyse .....	55
Finanz- und Liquiditätsplanung für Firmenkunden .....	57
Fresh-up: Betriebswirtschaftliche Beurteilung von Unternehmen in Investitions- und Wachstumsphasen .....	58
Fresh-up: Verprobung und effiziente Analyse von Unterlagen zur Bonitätsprüfung .....	59
Die Planung und Gestaltung der Unternehmensnachfolge .....	60
Preisgespräche im Baufinanzierungsgeschäft erfolgreich führen .....	61
Verkaufserfolge im Firmenkundengeschäft steigern - Weiterentwicklung der Verkäuferpersönlichkeit .....	63

## **Seminare Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung**

Aufsichtsrechtliche Aspekte des Kreditrisikomanagements .....	65
Kompaktwissen des Bankaufsichtsrechts .....	67
MaRisk Überblick - Inhalte, Öffnungsklauseln und Umsetzungsalternativen .....	69

## **Seminare Stab und Marktfolge**

WEB-Seminar: Betriebsorganisation: Agile Organisation - Modeerscheinung oder Mehrwert ...	71
---	----

## **Führungs- und Verhaltenskompetenz**

### **Seminare Führungskompetenz**

Führen im Veränderungsmodus - Impulse zum Führen .....	73
Neu in der Führungsfunktion - Vom Mitarbeiter zur Führungskraft - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein I .....	74
Führung bedeutet Gespräche führen - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein II .	76
Konflikte klären - Führung stärken - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein III ....	77
Die Führungskraft und das Team - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein IV .....	79
Komplexität im Führungsalltag - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein V .....	80
Erfolgreicher Start als Führungskraft - Ein Praxis-Training für neu ernannte Vorgesetzte .....	82
“Selbst-Bewusstsein“ im Dialog Ein Praxis-Training für mehr Erfolg in Gesprächen und Verhandlungen.....	84
Führen Teil I + II - Ein Intensivlehrgang in zwei Teilen für erfahrene und zukünftige Führungskräfte .....	86
Führungsdynamik - Die Kunst emotionaler, agiler Führung .....	88
Führung von Innen - Die eigene Kraft steigern .....	90
Gruppendynamik Seminar .....	92
Gruppendynamik - Vom Gruppenchaos zur Teamperformance.....	94
Forcing - Durchsetzen, konfrontieren, Stärke entdecken .....	96
Innere Balance bei Stress, Veränderungen und Konflikten.....	98
Erfolgreich verhandeln und Konflikte lösen - Ein Trainings-Camp für eine erfolgreiche Anwendung in der Praxis! .....	100
Web Based Trainings - Führung im Kundenkontakt (IDD Anrechnung).....	101

## Seminare Verhaltenskompetenz und Methoden

New Work Campus .....	102
Die Filiale der Zukunft - „Die Kunst, eine ganz besondere Beziehung zu den Menschen zu gestalten und neue Kunden zu gewinnen“ .....	104
Transaktionsanalyse I - Meine Kommunikationsmuster und wie ich diese im Alltag (er-)lebe .	106
Transaktionsanalyse II – Meine Einstellungen und Haltungen und wie sie mein Arbeits- und Führungsverhalten beeinflussen .....	108
Transaktionsanalyse Verstand - Emotion - Intuition: Welche Muster bestimmen mein Verhalten?.....	110
Das Lebensskript - Transaktionsanalyse II - MindSet verändern .....	112
Persönlichkeit und Wirkung - Wirke ich so wie ich bin - bin ich so, wie ich wirke?.....	114
Überzeugend auftreten! Impuls-Kommunikation Teil I .....	116
So kommen Ihre Worte an - und zwar gut! Impuls-Kommunikation Teil II .....	118
Konfliktmanagement - Aus Konflikten eine Chance machen .....	120
Konfliktmanagement - Mein Konfliktverhalten und dessen Auswirkungen .....	122
Ihre Zuhörer gewinnen - Erfolgreich reden und bewegen .....	124
Schwierige Gespräche konstruktiv bewältigen .....	125
Kommunikation für Frauen - mit Power und Persönlichkeit Ein Praxis-Training für mehr Klarheit in der Sprache und Souveränität im Ausdruck .....	126
Rhetorik im Arbeitsalltag - Ein Praxis-Training für mehr Überzeugungskraft und Souveränität	128
Web Based Trainings - Wertvolle Beratungskommunikation (IDD Anrechnung).....	130
Web Based Trainings - Brisante Kundengespräche (IDD Anrechnung).....	131
Web Based Trainings - Präsentation vor Kunden (IDD Anrechnung) .....	132
Web Based Trainings - Zeitlos organisiert (IDD Anrechnung).....	133
Durch Selbstmanagement zur Work-Life-Balance - Eine Praxis-Seminar für Motivation, Effektivität und Wertorientierung .....	134
Rhetorik I.....	136
Speak Up 1! Präsenz & Wirkung.....	137
Speak Up 2! Positionier Dich! .....	138
Das bin Ich! Persönlichkeit stärken & Potentiale entfalten .....	139
Der Konflikt ist die Lösung - Fresh Up Konfliktkompetenz .....	140
Kanban - Sinnhaftes Selbstorganisieren .....	141
Remote führen .....	142

Agiles Arbeiten in Teams .....	143
Zertifizierungsvorbereitung & Zertifizierung zum PSM I .....	144
Digital Leadership .....	146
Prinzipien und Grundlagen von Scrum .....	147
English for Finance .....	148
English for Meetings .....	150
English for Presentations .....	152
English for Daily Business .....	154
English for Telephoning .....	156

### **Seminare Gesundheitsmanagement**

Weniger ist mehr - Dem Burnout vorbeugen - Seminar zum aktiven Körper-Balance- Management.....	158
---	-----

### **Seminare Digitalisierung**

BrainTrain - Hirngerechtes Arbeiten spart Zeit und schont die Nerven (IDD-Anrechnung) .....	159
iPad@work - das iPad erfolgreich in der Beratung und im Arbeitsalltag nutzen (IDD-Anr.) .....	161
iPad und Co für Führungskräfte: Digital führen(d) Mehrwerte schaffen - Tablet Einsatz fördern .....	162

## Fachwissen

Fachseminare		Seite 10 - 18
Seminare	Privatkunden	Seite 19 - 35
Seminare	Private Banking	Seite 36 - 43
Seminare	Betriebliche Altersvorsorge (bVA)	Seite 45 - 47
Seminare	Firmen- und Gewerbekunden	Seite 49 - 63
Seminare	Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung	Seite 65 - 69
Seminare	Stab und Marktfolge	Seite 70 - 71

## 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 und rechtliche Grundlagen in der Anlageberatung
- Fachliche Grundlagen zu Finanzinstrumenten (inkl. Funktionsweise, Risiken und Kosten) bei Renten; bei Aktien; bei Investmentfonds; bei Strukturierten Produkten und Termingeschäften; bei Beteiligungsmodellen
- Altersvorsorge und Risikoabsicherung
- Schenken und Vererben
- Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz
- Depotanalyse und Depotstrategien
- Steuern in der Individualkundenbetreuung
- 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 den Teilnehmer, die Bezeichnung „Geprüfter Individualkundenbetreuer Sparkassen-Finanzgruppe“ zu führen. Für die Teilnahme wird dem Teilnehmer eine Weiterbildungszeit von 18 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.

**Preis:** 4.350,00 € zzgl. 500,00 € Prüfungsgebühr  
(Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** Das Fachseminar wurde auf 18 Präsenztage (incl. Samstage) verkürzt und durch digitale Inhalte ergänzt.

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

<b>Termine:</b> 1. Woche: 08.03. - 13.03.2021 2. Woche: 15.03. - 20.03.2021 3. Woche: 19.04. - 23.04.2021 Schriftliche Prüfung: 24.04.2021 Mündliche Prüfung: 16.06.- 18.06.2021 (bei Interesse auch als Videoprüfung möglich)	<b>Anmeldeschluss 15.02.2021</b>     <b>Veranstaltungs-Nr. 10134431</b>
--	--

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

**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: Fachseminar Financial Consultant (IDD-Anrechnung)

**Kategorie:** Fachseminar

**Zielgruppe:** Das Fachseminar richtet sich an Mitarbeiter im Sparkassen-Vermögensmanagement / Private Banking, die für den Aufbau von Kundenbeziehungen 'im gehobenen Segment' und die ganzheitliche Kundenbetreuung verantwortlich sind oder werden sollen.

**Inhalte:**

- Das Konzept der privaten Finanzplanung und rechtliche Aspekte des Financial Plannings
- Volkswirtschaftliche Kompetenz für die Finanzplanung
- Steuerliche Aspekte von Kapitalanlagen im Privatvermögen
- Geld- und Vermögensmanagement - Vermögen optimieren
- Portfoliomanagement
- Immobilienmanagement (inkl. Sachanlagen)
- Generationenmanagement
- Altersvorsorge und Absicherung von Lebensrisiken
- Fallstudien zur angewandten Finanzplanung und Beziehungsmanagement
- Lernerfolgskontrolle/Vorbereitung LEK

**Ihr Nutzen:**

- Sie qualifizieren sich für eine lebensphasenbezogene Betreuung von Kunden 'im Vermögensmanagement – gehobenes Segment'.
- Sie erwerben umfassende praxisbezogene Kenntnisse, um Ihre Kunden, ggf. auch mit Hilfe von Finanzplänen, ganzheitlich und systematisch zu betreuen.
- Sie erarbeiten entsprechend der jeweiligen Kundensituation individuelle Lösungen für alle finanziellen Bedarfssfelder.
- Sie legen den Grundstein für den 'Zertifizierten Financial Consultant'.
- ergänzen bzw. aktualisieren die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung.

**Hinweis:** Empfohlene Voraussetzung ist der erfolgreiche Besuch des Fachseminars Individualkundenbetreuung bzw. vergleichbare Vorbildung. Das Fachseminar schließt mit einer Lernerfolgskontrolle ab, die aus der Präsentation eines in Hausarbeit vorbereiteten Finanzplanes und einem Fachgespräch besteht. Der Finanzplan ist im Zeitraum von 6 Wochen nach dem letzten Seminartag zu erstellen. Die Teilnehmer sollten für diese Zeit entsprechende Freiräume schaffen.

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

Erfolgreiche Absolventen des Fachseminars im Funktionsfeld „Beratung vermögender Kunden“ können nach einer ca. 1 1/2-jährigen Praxisphase durch eine Prüfung vor einer überregionalen Zertifizierungskommission die Qualifikation zum 'Zertifizierten Financial Consultant' erwerben, diese hat eine Gültigkeitsdauer von drei Jahren und kann durch geeignete Fortbildungsnachweise verlängert werden (Rezertifizierung).

Für die Teilnahme wird dem Teilnehmer eine Weiterbildungszeit von 15 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet

**Preis:** 5.200,00 € zzgl. 620,00 € Prüfungsgebühr  
(Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 4 Wochen

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

<b>Termine:</b>	<b>Anmeldeschluss 30.04.2021</b>
1. Woche: 25.05. - 29.05.2021	
2. Woche: 31.05. - 04.06.2021	
3. Woche: 21.06. - 25.06.2021	
4. Woche: 28.06. - 02.07.2021	
Mündliche Prüfung: 10.10. - 12.10.2021	<b>Veranstaltungs-Nr. 10133961</b>

**Seminarort:** Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

<b>Ansprechpartner:</b>	<b>inhaltlich:</b>	<b>organisatorisch:</b>
	Klaus-Dieter Drewes Tel.: 0511 3603-549 <a href="mailto:klaus-dieter.drewes@svn.de">klaus-dieter.drewes@svn.de</a>	Sonja Padrok Tel.: 0511 3603-791 <a href="mailto:sonja.padrok@svn.de">sonja.padrok@svn.de</a>

## Fachseminar Firmenkundenbetreuung (IDD-Anrechnung)

**Kategorie:** Fachseminar

**Zielgruppe:** Das Fachseminar wendet sich an Mitarbeiter, 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 des Kunden 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 - Grundseminar.

Außerdem werden zwei Jahre einschlägige Berufserfahrung erwartet. Der gezielten Vorbereitung auf den Fachseminarbesuch dienen auch entsprechende Lerneinheiten aus dem Studienwerk Sparkassen-Colleg. Das Fachseminar wird im Blended-Learning-Konzept durchgeführt. Mehrere Module werden also im Wechsel von Präsenz- und Online-Maßnahmen organisiert, inkl. Praxistransfer. Bitte informieren Sie sich unter [www.svn.de/sparkassenakademie-niedersachsen](http://www.svn.de/sparkassenakademie-niedersachsen) in der Rubrik "Wichtige Informationen/Downloadbereich/Literaturverzeichnisse". Die erfolgreiche Teilnahme an der Prüfung dieses Fachseminars berechtigt den Teilnehmer, die Bezeichnung „Geprüfter Firmenkundenbetreuer Sparkassen-Finanzgruppe“ zu führen.

**Preis:** 6.600,00 € zzgl. 500,00 € Prüfungsgebühr  
(Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 23 Tage

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

**Termine:**

Jahresabschluss und BWA: 19.04. - 21.04.2021  
Webinar Jahresabschluss: 04.05.2021, 17.00 - 18.30 Uhr  
Webinar BWA: 06.05.2021, 17.00 - 18.30 Uhr  
Unternehmensführung und Marktbeurteilung: 17.05. - 19.05.2021  
Unternehmenssteuern: 20.05.2021  
Internationales Geschäft: 21.05.2021  
Webinar Unternehmensführung und Marktbeurteilung: 27.05.2021, 17.00 - 19.00 Uhr  
Investition, Finanzierung, Planung: 13.09. - 15.09.2021  
Vertrieb - Payment: 16.09.2021  
Webinar Investition, Finanzierung, Planung: 28.09.2021, 17.00 - 19.00 Uhr  
Risiko & Rating, Intensivbetreuung: 01.11. - 02.11.2021  
Corporate Finance: 03.11.2021  
Prüfungsvorbereitung: 04.11.2021  
Webinar Unternehmensbewertung: 09.11.2021, 17.00 - 18.30 Uhr

**Schriftliche Prüfung:** 12.11.2021

**Mündliche Prüfung:** 09.12.2021

**Anmeldeschluss:** 29.03.2021

**Veranstaltungs-Nr. 10134014**

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

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

**Ansprechpartner:**

**inhaltlich:**

Jürgen Weinhardt  
Tel.: 0511 3603-520  
[juergen.weinhardt@svn.de](mailto:juergen.weinhardt@svn.de)

**organisatorisch:**

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

## Fachseminar Betriebsorganisation

**Kategorie:** Fachseminar

**Zielgruppe:** Mitarbeiter/innen Organisation

**Inhalte:**

- Organisationsarbeit (Methodik): Grundlagen der Organisation/Aktuelle Trends, Entscheidungs- und Erhebungstechniken, Aufbauorganisation
- Prozessorganisation: Strategische Prozessorganisation; Prozessgestaltung; Kontinuierliche Prozessoptimierung; Organisation des Prozessmanagements; Rollen im Prozessmanagement
- Projektmanagement: Grundlagen Projektmanagement/ planung, Projektstrukturplan, Ressourcenplanung, Projektaufbauorganisation/-abschluss
- Changemanagement (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 Kiel statt.  
Die erfolgreiche Teilnahme an der Prüfung dieses Fachseminars berechtigt den Teilnehmer, die Bezeichnung 'Geprüfter Betriebsorganisator Sparkassen-Finanzgruppe' zu führen.

**Preis:** 6.330,00 €, inkl. 525,00 € Prüfungsgebühr  
(Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Referenten:** Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe und externer Partner

<b>Webinartermine:</b> 07.09.2021, 17.00 - 18.30 Uhr 08.09.2021, 17.00 - 18.30 Uhr 09.09.2021, 17.00 - 18.30 Uhr 11.10.2021, 17.00 - 19.00 Uhr 10.11.2021, 17.00 - 19.00 Uhr 25.11.2021, 17.00 - 19.00 Uhr 15.12.2021, 17.00 - 19.00 Uhr 05.01.2022, 17.00 - 19.00 Uhr	<b>Präsenztermine:</b> 04.10. - 08.10.2021 15.11. - 20.11.2021 17.01. - 20.01.2022 <b>Anmeldeschluss:</b> 17.08.2021 <b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10134810
<b>Schriftliche Prüfung:</b> 17.01.2022 und <b>Mündliche Prüfung:</b> 23.03.2022	

**Seminarort:** Sparkassen- und Giroverband für Schleswig-Holstein  
Faluner Weg 6  
24109 Kiel

**Ansprechpartner:** **inhaltlich:**  
Jens Bartels  
Tel.: 0511 3603-886  
[jens.bartels@svn.de](mailto:jens.bartels@svn.de)

**organisatorisch:**  
Markus Bachmann  
Tel.: 0511 3603-792  
[markus.bachmann@svn.de](mailto:markus.bachmann@svn.de)

## Fachseminar Interne Revision

**Kategorie:** Fachseminar

**Zielgruppe:** MitarbeiterInnen aus dem Bereich Interne Revision

**Inhalt:**

- Grundlagen der Innenrevision (4 Tage)
- Gesprächsführung für Revisoren (2 Tage)
- Prüfung des Kreditgeschäfts (5 Tage)
- Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäfts (2 Tage)
- Vorprüfung des Jahresabschlusses (3 Tage)
- Prüfung des Risikomanagements und Controllings (2 Tage)
- Prüfung Handelsgeschäfte der Sparkassen (1 Tag)
- Prüfung IKS (1 Tag)
- Prüfung doloser Handlungen (1 Tag)

Die 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 Wochen

**Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe

<b>Termine:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>
Start 03.05.2021 Ende 16.12.2021	V - 044795	auf Anfrage

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

**Ansprechpartner:** Raik Steffen Sladek  
Tel.: 030 2069-1477  
[raik-steffen.sladek@nosa-online.de](mailto:raik-steffen.sladek@nosa-online.de)

## Aktuelle Steuerthemen aus Sicht der Anlageberatung 2021

**Kategorie:** Privatkunden

**Zielgruppe:** Das Seminar wendet sich an Mitarbeiter, die in der gehobenen Individual- oder Privatkundenbetreuung tätig sind.

**Ziele:** Das Steuerrecht ist im ständigen Wandel - auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene. Als Mitarbeiter in der Anlageberatung benötigen Sie im dynamischen Steuerrecht aktuelles Fachwissen und überzeugende Argumente, um den Kunden bei der Empfehlung von Finanzinstrumenten zielführende steuerliche Hinweise geben zu können. Das praxisorientierte Seminar zeigt aktuelle steuerliche Neuerungen aus dem Blickwinkel der Anlageberatung auf, vermittelt Hintergrundinformationen und geht auf bereits abzeichnende steuerliche Entwicklungen ein. Und zwar auf dem neuesten Stand der Gesetzgebung, Finanzrechtsprechung, Verwaltungsmeinung und Fachliteratur. zahlreiche Beispiele und praktische Hinweise veranschaulichen die Ausführungen. Das Praxisforum dient auch der Qualitätssicherung und -steigerung der Berufsausübung. Es bietet die perfekte Mischung aus praxisnaher Weiterbildung und richtungweisenden Impulsen für Ihre tägliche Arbeit.

**Inhalt:**

- Fallstudie und Praxisfragen zu neuen Themen des Steuerrechts mit Lösungshinweisen
- Steueränderungen aktuell: Konsequenzen aus dem Blickwinkel der Anlageberatung
- Neue Praxishinweise zur Digitalisierung der Besteuerungsprozesse
- Aktuelle Entwicklungen bei der Abgeltungsteuer auf Kapitalerträge
- Investmentsteuerrecht 2021: Neuerungen und Handlungsempfehlungen für die Beratungspraxis
- Neues zur Besteuerung von Einkünften aus privaten Veräußerungsgeschäften
- Besteuerung relevanter Kapitalanlagen im Fokus der Anlageberatung
- Informationsmöglichkeiten der Finanzverwaltung bei Kapitalanlagen im Ausland: Konsequenzen für die Beratungspraxis
- Erbschaft- und Schenkungsteuer im Blickpunkt der Anlageberatung 2021
- Entwicklungstendenzen und weitere steuerliche Vorhaben in Deutschland und Europa
- Steuerrecht 4.0: Zukünftige Trends und Entwicklungen aus Sicht der Anlageberatung
- Zusammenfassung und Handlungsempfehlungen für die Beratungspraxis

**Hinweis:** Die Teilnehmer sollten über Grundkenntnisse des Steuerrechts verfügen.

**Preis:** 930,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 2 Tage

**Referent:** Hans Nickel, Institut für Europäisches Vermögensmanagement

<b>Termine:</b> 22.11. - 23.11.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> 01.11.2021	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10134396
--	--------------------------------------	--

**Seminarort:** Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

<b>Ansprechpartner:</b>	<b>inhaltlich:</b>	<b>organisatorisch:</b>
	Torsten Siebert Tel.: 0511 3603-548 <a href="mailto:torsten.siebert@svn.de">torsten.siebert@svn.de</a>	Sonja Padrok Tel.: 0511 3603-791 <a href="mailto:sonja.padrok@svn.de">sonja.padrok@svn.de</a>

## Wertpapiergeschäft für Kundenberater - Grundseminar (IDD-Anrechnung)

- Kategorie:** Privatkunden
- Zielgruppe:** Das Seminar richtet sich an Einsteiger in die Wertpapierberatung, Privatkundenberater, die vor längerer Zeit am Sparkassenfachlehrgang teilgenommen oder auf andere Weise entsprechende Wertpapierkenntnisse erworben haben und diese aktualisieren wollen sowie Sparkassenfachwirte zur Vorbereitung auf das Fachseminar 'Individual-kundenbetreuung'. Das Seminar eignet sich auch zur Erlangung der Sachkunde nach WpHG/MAAnzV (zusammen mit dem Seminar 'Recht in der Anlageberatung').
- Ziele:** Den Teilnehmern werden Wertpapierkenntnisse vermittelt, die für eine qualifizierte Privatkundenberatung notwendig sind.
- Inhalt:**
- Anlage in Aktien
  - Anlage in Investmentfonds
  - Anlage im Rentenmarkt
  - Anlage in Zertifikaten
  - Steuerliche Behandlung der Erträge aus Wertpapieren
  - Der Wertpapierberatungsprozess/Kenntnisse der Kundenberatung
- Hinweise:** Zur Ergänzung empfehlen wir insbesondere das Seminar ‚Recht in der Anlageberatung‘ (SM1513)  
Für die Teilnahme wird den Teilnehmern eine Weiterbildungszeit von 3 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.
- Preis:** 1.200,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)
- Dauer:** 5 Tage
- Referenten:** Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe

<b>Termin:</b> 11.10. - 15.10.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> 20.09.2021	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10134437
---------------------------------------	--------------------------------------	--

**Seminarort:** Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

**Ansprechpartner:**

<b>inhaltlich:</b> Torsten Siebert Tel.: 0511 3603-548 <a href="mailto:torsten.siebert@svn.de">torsten.siebert@svn.de</a>	<b>organisatorisch:</b> Sonja Padrok Tel.: 0511 3603-791 <a href="mailto:sonja.padrok@svn.de">sonja.padrok@svn.de</a>
--	--

## ZFC: Bankgeschäfte mit Betreuten und Vorsorgebevollmächtigten inkl. OSPlus-Handhabe (IDD - Anrechnung)

- Kategorie:** Privatkunden
- Zielgruppe:** Das Seminar wendet sich an Mitarbeiter aus der Individual- oder Privatkundenbetreuung sowie aus der Rechtsabteilung und der Revision.
- Inhalte:**
- Rechtliche Grundlagen der Betreuerbestellung
  - Aufgabenkreise und Vertretungsberechtigung
  - Betreuertypen und Legimitationsprüfung
  - Einwilligungsvorbehalt
  - Anlage von Betreuten Geldern
  - Führung von Betreuten-Konten
  - Kreditgeschäfte mit Betreuten
  - Erbrechtliche Bezüge im Betreuungsrecht
  - „Vollmacht vs. Betreuung“  
Praktische Umsetzung und Problemregelung
  - General- und Vorsorgevollmachten  
(notarielle Vollmachten / S-Vorsorgevollmacht)
  - Kollision von Vollmacht und Betreuung in der Kontoführung
- Ihr Nutzen:** Die Teilnehmer 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:** 560,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)
- Dauer:** 2 Tage
- Referenten:** Anke Feldmann-Bruns, Norddeutsche Hochschule für Rechtspflege  
Dominik Pastor, Sparkassenakademie Niedersachsen

<b>Termin:</b> 29.09. - 30.09.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> 08.09.2021	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10134217
---------------------------------------	--------------------------------------	--

**Seminarort:** Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

**Ansprechpartner:**

<b>inhaltlich:</b> Dominik Pastor Tel.: 0511 3603-511 <a href="mailto:dominik.pastor@svn.de">dominik.pastor@svn.de</a>	<b>organisatorisch:</b> 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:** Vertriebsbeauftragte  
Vertriebssteuerer  
Unternehmenssteuerer  
Leiter/innen Privatkunden/SVM  
Marktbereichsleiter/innen  
Leiter/innen Privat Banking  
Leiter/innen Firmenkunden  
Berater/innen 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)
  - Aufklärung über Zuwendungen
  - Einflüsse und Konsequenzen der Produktauswahl und Planungsprozess
  - Dokumentation von Vertriebsvorgaben
  - Regulatorische Vorgaben für Finanzinstrumente
  - Anforderungen an die Dokumentation der Anlageberatung
  - Fallbeispiele
- Ihr Nutzen:**
- 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:** 350,00 €
- Hinweis:** Die Teilnahme am Seminar wird bescheinigt und dient als Sachkundenachweis.  
Das voraussichtliche Ende für die Anlageberater ist für 16:00 Uhr vorgesehen. Die ergänzenden Hinweise für die Vertriebsbeauftragten erfolgen bis ca. 18:00 Uhr.

**Referenten:** Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe

<b>Termin:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
04.05.2021	auf Anfrage	V - 045579
15.09.2021	auf Anfrage	V - 045580

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

**Ansprechpartner:** Dirk Wehrmann  
Tel.: 0431 5335-118  
[dirk.wehrmann@nosa-online.de](mailto:dirk.wehrmann@nosa-online.de)

## Berücksichtigung von Rechten und Belastungen im Rahmen der Markt- und Beleihungswertermittlung (inkl. Erbbaurecht)

**Kategorie:** Privatkunden

**Zielgruppe:** Das Seminar wendet sich an sachkundige Mitarbeiter oder Gutachter, die mit Grundlagen der Immobilienbewertung vertraut sind bzw. an Mitarbeiter aus der Marktfolge oder der Revision.

**Inhalte:**

- Methodische Berücksichtigung von Lasten und Beschränkungen
- Grundlagen des Grundbuchrechts
- Baulasten
- Beschränkte pers. Dienstbarkeiten
- Wohnrecht
- Mieterdienstbarkeit
- Vorkaufsrecht
- Reallasten
- Erbbaurecht

**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 drei Wochen vor dem Seminar Fragestellungen zum Thema an den Referenten per Mail an ([andreas.ostermann@nordlb](mailto:andreas.ostermann@nordlb)) ein. Soweit Sie hierfür ganz oder teilweise selbst erstellte Gutachten oder Passagen hieraus einreichen, ist eine vorherige Anonymisierung (auch von Lichtbildern) vorzunehmen.

**Preis:** 410,00 €

**Dauer:** 1 Tag

**Referent:** Andreas Ostermann, NORD/LB Norddeutsche Landesbank Girozentrale

<b>Termin:</b> 20.04.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> 30.03.2021	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10134273
------------------------------	--------------------------------------	--

**Seminarort:** Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

<b>Ansprechpartner:</b>	<b>inhaltlich:</b> Michael Siegmund Tel.: 0511 3603-514 <a href="mailto:michael.siegmund@svn.de">michael.siegmund@svn.de</a>	<b>organisatorisch:</b> Frank Steinbrecht Tel.: 0511 3603-794 <a href="mailto:frank.steinbrecht@svn.de">frank.steinbrecht@svn.de</a>

## Recht der Kreditsicherung: Besicherung privater Immobilienkredite

<b>Kategorie:</b>	Privatkunden
<b>Zielgruppe:</b>	Das Seminar wendet sich an Mitarbeiter der Bereiche Immobilienfinanzierung, Firmen- und Gewerbekunden.
<b>Inhalte:</b>	<p>Allgemeine Grundsätze</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Begriff der Kreditsicherheit</li><li>• Notwendigkeit der Kreditsicherung</li><li>• Sicherungsvertrag</li><li>• Grenzen der Kreditsicherung</li><li>• Verwertung von Kreditsicherheiten</li><li>• Anwendung von Verbraucherschutzbestimmungen</li></ul> <p>Grundpfandrechte</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Begriff und Arten</li><li>• Gegenstand</li><li>• Bestellung und Erwerb</li><li>• Übertragung - Sicherungsgrundschuld</li><li>• Unterwerfungsklausel</li><li>• Rückgewähransprüche</li><li>• Löschung</li><li>• Tilgung</li><li>• Formularpraxis</li></ul> <p>Praktische Übungen</p>
<b>Ihr Nutzen:</b>	Die Teilnehmer wiederholen, intensivieren und erweitern die Kenntnisse über die Kreditsicherung.
<b>Hinweis:</b>	Dieses Seminar kann gut mit dem Seminar 'Sicherheiten im gewerblichen Kreditgeschäft' (SM1861) kombiniert werden. Bei Buchung von beiden Seminaren erhalten die Teilnehmer ein Exemplar des DSV-Buches "Recht der Kreditsicherung".
<b>Preis:</b>	405,00 €
<b>Dauer:</b>	1 Tag
<b>Referent:</b>	Stefan Rieder, Investitionsbank Sachsen-Anhalt Anstalt der Norddeutschen Landesbank Girozentrale

<b>Termin:</b> 25.11.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> 04.11.2021	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10134291
------------------------------	--------------------------------------	--

**Seminarort:** Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

**Ansprechpartner:**

<b>inhaltlich:</b> Michael Siegmund Tel.: 0511 3603-514 <u><a href="mailto:michael.siegmund@svn.de">michael.siegmund@svn.de</a></u>	<b>organisatorisch:</b> Frank Steinbrecht Tel.: 0511 3603-794 <u><a href="mailto:frank.steinbrecht@svn.de">frank.steinbrecht@svn.de</a></u>
--	--

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

**Kategorie:** Privatkunden

**Zielgruppe:** FinanzierungsberaterInnen 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 des 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

**Ihr Nutzen:** Die Teilnehmer 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 Finanzierungsansprüche nehmen sie im Rahmen Ihrer Kompetenz als qualifizierter Baufinanzierungsberater mit Unterstützung durch das OSP-Kreditmodul 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 des Kunden nicht realisierbar ist, steuern sie so, dass der Kunde selbst einsehen kann, dass eine Kreditvergabe 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 Teilnehmer 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 eine Baufinanzierung - vom Erstgespräch bis zur Kreditüberwachung“. Zur weiteren vertrieblichen Ausbildung empfehlen wir das Seminar „Auf Augenhöhe: Mehr Abschlüsse im Baufinanzierungsgeschäft“.

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

**Dauer:** 3 Tage

**Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termin:</b> 03.05 - 05.05.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 045704
--------------------------------------	---------------------------------------	--

**Seminarort:** Kongresshotel Potsdam  
Am Luftschiffhafen 1  
14471 Potsdam

**Ansprechpartner:** Dirk Wehrmann  
Tel.: 0431 5335-118  
[dirk.wehrmann@nosa-online.de](mailto:dirk.wehrmann@nosa-online.de)

## Auf Augenhöhe verhandeln: Schwierige Beratungssituationen im Baufinanzierungsgeschäft

- Kategorie:** Privatkunden
- Zielgruppe:** ImmobilienfinanzierungsberaterInnen, die über detaillierte Fachkenntnisse und verkäuferische Grundkenntnisse verfügen
- Inhalte:**
- Bedeutung der eigenen Einstellung für den Umgang mit unterschiedlichen Gesprächspartner
  - 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
- Ihr Nutzen:** Die TeilnehmerInnen 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:** 590,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)
- Dauer:** 2 Tage
- Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe

<b>Termin:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
16.08. - 17.08.2021	auf Anfrage	V - 041482
29.11. - 30.11.2021	auf Anfrage	V - 045685

**Seminarort:** Kongresshotel Potsdam  
Am Luftschiffhafen 1  
14471 Potsdam

**Ansprechpartner:** Dirk Wehrmann  
Tel.: 0431 5335-118  
[dirk.wehrmann@nosa-online.de](mailto:dirk.wehrmann@nosa-online.de)

## Web Based Trainings - Grundlagen der Haftpflichtversicherung (IDD Anrechnung)

**Kategorie:** Privatkunden

**Zielgruppe:** Privatkundenbetreuer  
Individualkundenbetreuer  
Versicherungsspezialisten  
Berater mit Beratungskontakt zu Versicherungsthemen

**Inhalte:**

- Haftungsgrundlagen
- Aufgaben und Leistungen der Haftpflichtversicherung
- Versicherte Schäden
- Nicht versicherte Schäden
- Kreis der versicherten Personen
- Kreis der mitversicherten Personen
- Mitversicherte Fahrzeuge
- Kinder in der Haftpflichtversicherung
- Ausfalldeckung

**Hinweis:** Anrechenbare Weiterbildungszeit 3 Stunden

**Preis:** auf Anfrage

**Referenten:** Sumega GmbH

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	---------------------------------------

**Ansprechpartner:**

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

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Web Based Trainings - Grundlagen der Hausratversicherung (IDD Anrechnung)

**Kategorie:** Privatkunden

**Zielgruppe:** Privatkundenbetreuer  
Individualkundenbetreuer  
Versicherungsspezialisten  
Berater mit Beratungskontakt zu Versicherungsthemen

**Inhalte:**

- Rechtliche Grundlagen
- Beitragsabrechnung zur Hausratversicherung
- Versicherte Sachen
- Versicherte Kosten
- Vertragsbeginn und Vertragslaufzeit
- Voraussetzung zur Gewährung des Versicherungsschutzes
- Verhalten im Schadenfall
- Kündigung
- Zusatzbausteine
- Werte in der Hausratversicherung
- Unterversicherung und Entschädigung
- Nicht versicherte Sachen und Kosten

**Hinweis:** Anrechenbare Weiterbildungszeit 3 Stunden

**Preis:** auf Anfrage

**Referenten:** Sumega GmbH

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	---------------------------------------

**Ansprechpartner:**

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

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Web Based Trainings - Grundlagen der Wohngebäudeversicherung (IDD Anrechnung)

**Kategorie:** Privatkunden

**Zielgruppe:** Privatkundenbetreuer  
Individualkundenbetreuer  
Versicherungsspezialisten  
Berater mit Beratungskontakt zu Versicherungsthemen

**Inhalte:**

- Rechtliche Grundlagen
- Beitragsberechnung zur Wohngebäudeversicherung
- Versicherte Sachen
- Versicherte Kosten
- Vertragsbeginn und Vertragslaufzeit
- Voraussetzung zur Gewährung des Versicherungsschutzes
- Kündigung
- Zusatzbausteine
- Werte in der Wohngebäudeversicherung
- Unterversicherung und Entschädigung
- Was nicht versichert ist

**Hinweis:** Anrechenbare Weiterbildungszeit 3 Stunden

**Preis:** auf Anfrage

**Referenten:** Sumega GmbH

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	---------------------------------------

**Ansprechpartner:**

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

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Web Based Trainings - Grundlagen der Berufsunfähigkeitsversicherung (IDD Anrechnung)

**Kategorie:** Privatkunden

**Zielgruppe:** Privatkundenbetreuer  
Individualkundenbetreuer  
Versicherungsspezialisten  
Berater mit Beratungskontakt zu Versicherungsthemen

**Inhalte:**

- Bedingungen der Berufsunfähigkeitsversicherung
- Vertragsbeginn, Vertragsende, Kündigung, Obliegenheiten
- Rund um die Berufsunfähigkeitsversicherung
- Dread Disease, Erwerbsunfähigkeit
- Erwerbsminderungsrente
- Leistungen der Berufsunfähigkeitsversicherung
- Verweisungsverzicht
- Meldefristen
- Beitragsanpassung
- Statistik zur Berufsunfähigkeitsversicherung
- Beitragshöhe

**Hinweis:** Anrechenbare Weiterbildungszeit 3 Stunden

**Preis:** auf Anfrage

**Referenten:** Sumega GmbH

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	---------------------------------------

**Ansprechpartner:**

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

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Web Based Trainings - Grundlagen der gesetzlichen Rentenversicherung (IDD Anrechnung)

**Kategorie:** Privatkunden

**Zielgruppe:** Privatkundenbetreuer  
Individualkundenbetreuer  
Versicherungsspezialisten  
Berater mit Beratungskontakt zu Versicherungsthemen

**Inhalte:**

- Rechtliche Grundlagen
- Der Generationsvertrag
- Träger
- Aufgaben der gesetzlichen Rentenversicherung
- Rentenformel
- Witwenrente
- Pflichtversicherte
- Nicht Pflichtversicherte
- Sozialversicherungspflicht für Gesellschaftergeschäftsführer
- Mini- und Midi- Jobs in der gesetzlichen Rentenversicherung
- Rentenrechtliche Zeiten
- Renteninformation richtig lesen
- Hinterbliebenenrente
- Waisenrente

**Hinweis:** Anrechenbare Weiterbildungszeit 3 Stunden

**Preis:** auf Anfrage

**Referenten:** Sumega GmbH

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	---------------------------------------

**Ansprechpartner:**

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

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## ZFC: Finanzplanungsforum 2021: Aktuelle Herausforderungen und neue Entwicklungen

**Kategorie:** Private Banking

**Zielgruppe:** Die Veranstaltung richtet sich an Mitarbeiter im Private Banking sowie in der gehobenen Anlageberatung und vor allem an bereits zertifizierte Financial Consultants.

**Ziele:** Die Veränderungen in der Gesetzgebung, Rechtsprechung und nicht zuletzt im Kundenverhalten stellen immer höhere Anforderungen an die ganzheitliche Beratung. In diesem Umfeld gilt es, die Herausforderungen und Chancen zu erkennen und die vermögenden Privatkunden durch eine rechtssichere, kompetente und zukunftsfähige Beratung auf hohem Niveau stärker an Ihre Sparkasse zu binden, um geschäftlichen Erfolg zu haben.

Das Seminar informiert über bedeutende Änderungen und bereits erkennbare Entwicklungen rund um die private Finanzplanung 2021. Bei der Auswahl der Themengebiete werden praxisrelevante Bereiche besonders berücksichtigt und so aufbereitet, dass das vermittelte Fachwissen unmittelbar angewendet werden kann. Das Praxisforum bietet eine perfekte Mischung aus praxisnaher Weiterbildung, Networking und richtungsweisenden Impulsen für Ihre tägliche Arbeit. Zahlreiche Beispiele und praktische Hinweise veranschaulichen die Ausführungen. Nutzen Sie die Möglichkeit, um Ihre Fachkompetenz gezielt mit neuen Themenstellungen zu erweitern und zu vertiefen.

**Inhalte:**

- Fallstudie und Praxisfragen zu neuen Themen der Finanzplanung mit Lösungshinweisen
- Strategische Finanzplanung mit Weitblick: Fünf globale Trends auf einen Blick
- Charakter des Finanzplans als Prognoserechnung und Umgang mit prognosebedingten Unschärfen
- Steuerrecht aktuell: Neuerungen aus dem Blickwinkel der Finanzplanung
- Globale Staatsverschuldung und die Folgen für die Realwirtschaft und die Finanzplanung
- Wertpapierhandelsgesetz 2021: Aktuelle Praxis- und Aufsichtsfragen aus Sicht der Finanzplanung
- Finanzplanung im Fokus des europäischen und deutschen Finanzdienstleistungsrechts
- Neue attraktive Themen für qualifizierte Beratungs- bzw. Präsentationsgespräche nutzen
- Megatrend Nachhaltigkeit: Konsequenzen für die Finanzplanung
- Entwicklungslinien und Trends im Geschäft mit wohlhabenden Privatkunden am Finanzplatz Deutschland
- Zusammenfassende Ergebnisse und Denkanstöße für die Finanzplanungspraxis

**Hinweise:** Begleitet wird dies Spezialseminar von einer didaktisch gut aufbereiteten ausführlichen 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:** 980,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 2 Tage

**Referent:** Hans Nickel, Institut für Europäisches Vermögensmanagement

<b>Termin:</b> 13.09. - 14.09.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> 23.08.2021	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10134347
---------------------------------------	--------------------------------------	--

**Seminarort:** Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

<b>Ansprechpartner:</b>	<b>inhaltlich:</b> Klaus-Dieter Drewes Tel.: 0511 3603-549 <a href="mailto:klaus-dieter.drewes@svn.de">klaus-dieter.drewes@svn.de</a>	<b>organisatorisch:</b> 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 Mitarbeiter 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 dem Teilnehmer eine Weiterbildungszeit von 3,5 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.
- Preis:** 450,00 €
- Dauer:** 1 Tag
- Referenten:** Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe

<b>Termin:</b> 06.09.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> 16.08.2021	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10133973
------------------------------	--------------------------------------	--

**Seminarort:** Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

**Ansprechpartner/in:**

<b>inhaltlich:</b> Klaus-Dieter Drewes Tel.: 0511 3603-549 <a href="mailto:klaus-dieter.drewes@svn.de">klaus-dieter.drewes@svn.de</a>	<b>organisatorisch:</b> Sandra Padrok Tel.: 0511 3603-791 <a href="mailto:sandra.padrok@svn.de">sandra.padrok@svn.de</a>
--	---

## **ZFC: Generationenmanagement in der Sparkassenpraxis (IDD-Anrechnung)**

- 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
- Vollmachten und Verfügungen (insbes. General- und Vorsorgevollmachten)
  - Vermögensnachfolge: Gesetzliche Erbfolge und testamentarische Regelungen
  - Testamentsvollstreckung
  - Auswirkungen der EU-ErbVO auf die Sparkassenpraxis
  - Bestmögliche Absicherung durch jeweilige Gestaltung (unter Beteiligung des Netzwerkpartners, Rechtsanwalt/Notar)
  - Vermögensbetreuung von unter rechtlicher Betreuung stehender Kunden
- Voraussetzung:** Tätigkeit in der Betreuung von Private Banking Kunden bzw. vermögenden Kunden.
- Hinweis:** Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (Zertifizierter Financial Consultant). Für die Teilnahme wird dem Teilnehmer eine Weiterbildungszeit von 6 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.
- Preis:** 450,00 €
- Dauer:** 1 Tag
- Referenten:** Klaus-Dieter Drewes, Sparkassenverband Niedersachsen  
Dominik Pastor, Sparkassenverband Niedersachsen

<b>Termin:</b> 10.11.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> 20.10.2021	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10134269
------------------------------	--------------------------------------	--

**Seminarort:** Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

**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)

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

**Kategorie:** Private Banking

**Zielgruppe:** Das Seminar richtet sich an qualifizierte Anlage- und Vermögensberater, 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 an 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 Inhouseseminare gerne sowohl fachlich als auch vertrieblich nach Wunsch der Teilnehmer erweitert und vertieft werden.

Das Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).

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

**Preis:** 450,00 €

**Dauer:** 1 Tag

**Referent:** Ernst Biedermann, CreastiXX

<b>Termin:</b> 22.11.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> 01.11.2021	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10133968
------------------------------	--------------------------------------	--

**Seminarort:** Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

<b>Ansprechpartner:</b>	<b>inhaltlich:</b> Klaus-Dieter Drewes Tel.: 0511 3603-549 <a href="mailto:klaus-dieter.drewes@svn.de">klaus-dieter.drewes@svn.de</a>	<b>organisatorisch:</b> Sandra Padrok Tel.: 0511 3603-791 <a href="mailto:sandra.padrok@svn.de">sandra.padrok@svn.de</a>
-------------------------	--	---

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

- Kategorie:** Private Banking
- Zielgruppe:** Individualkundenberater/-innen, Berater/-innen im Private Banking und zertifizierte Financial Consultant
- Ziele:** Die Teilnehmer:
- wissen womit sich Behavioral Finance beschäftigt
  - verstehen die Psychologie der Anleger und erkennen das Entscheidungsverhalten ihrer Kunden im Rahmen von Anlageentscheidungen
  - können wiederkehrende, den Anlageerfolg gefährdende Verhaltenstendenzen ihrer Kunden identifizieren und damit umgehen, um so ihre Kunden zu ökonomisch besseren Entscheidungen zu verhelfen und damit Kundengespräche effektiver zu gestalten
  - machen typische Entscheidungsfallen transparent und unterstützen ihre Kunden bei eigenen Anlageentscheidungen
  - können mit dem subjektiven Kränkungsempfinden auf Kunden-seite umgehen und diese in der Praxis nutzen.
  - können aus den 10 wichtigsten Entscheidungsfallen Anlageempfehlungen für Kunden ableiten.
- Inhalte:**
- Definition und Einführung ins Forschungsgebiet Behavioral Finance
  - Psychologie des Anlegerverhaltens
  - 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
- Hinweis:** Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (Financial Consultat).
- Preis:** 465,00 €
- Dauer:** 1 Tag

**Referenten:** Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe

**Termin:**  
17.06.2021

**Anmeldeschluss:**  
auf Anfrage

**Seminarort:** Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen  
Hörder Burgstraße 17  
44263 Dortmund

**Ansprechpartner:** **inhaltlich:**  
Klaus-Dieter Drewes  
Tel.: 0511 3603 549  
[Klaus-dieter.drewes@svn.de](mailto:Klaus-dieter.drewes@svn.de)

## Zertifizierungslehrgang Versicherungsspezialist bAV Grundlagenseminar

**Kategorie:** Betriebliche Altersvorsorge (bAV)

**Zielgruppe:** Privatkundenberater  
Firmenkundenberater

**Inhalte:** Grundlagen und Durchführungswege

- bAV im Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht
- Durchführungswege im Überblick und im direkten Vergleich
- Zusagearten

Arbeitsrechtliche Grundlagen

- BetrAVG und Ausnahmemöglichkeiten
- Insolvenzschutz
- Vermeidung von Anpassungsrisiken bei laufenden Renten
- Entgeltumwandlung und Arbeitgeberzuschuss

Steuern und Sozialversicherung

- Regelungen und steuerliche Systematiken im Überblick
- Hinterbliebenenleistungen und Rentengarantiezeiten
- Versteuerung privater Beitragszahlungen
- Förderung nach § 3 Nr. 63 EStG und § 40b EStG a. F.

bAV bei Arbeitgeberwechsel

- Unverfallbarkeit der Ansprüche
- Versicherungsförmige Lösungen
- Portabilität und ihre Tücken

Einrichtung und Umstrukturierung von bAV

- Gestaltung und Einrichtung einer Versorgung
- Versorgung für Geschäftsführer und Vorstände
- Höhe und Angemessenheit einer bAV
- Rechtsbegründungsakte bei Einführung einer bAV
- Auslagerung von Pensionsverpflichtungen
- BRSG: Reine Beitragszusage, Optionssysteme, Geringverdienerförderung

Umgang mit vorzeitigem Ausscheiden, Abfindung, Portabilität u. a.

**Preis:** auf Anfrage

**Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Seminarort:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	-----------------------------------	---------------------------------------

**Ansprechpartner:**

**inhaltlich:**

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

**organisatorisch:**

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

## Zertifizierungslehrgang Versicherungsexperte bAV Aufbauseminar

**Kategorie:** Betriebliche Altersvorsorge (bAV)

**Zielgruppe:** Privatkundenberater  
Firmenkundenberater

**Inhalte:** Rückgedeckte Pensionszusage

- Voraussetzungen für steuerlich anerkannte Pensionsrückstellungen
- Auswirkungen von Rückstellungen auf Gewinn und Liquidität in der Steuer- und Handelsbilanz
- Unterschiede zwischen steuerlichen und handelsrechtlichen Pensionsrückstellungen
- Steuerlichen Nachteile einer Rückdeckung lebenslanger Rentenzusagen mit Rententarifen
- Steuerliche Auswirkungen in der Anwartschafts- und Leistungsphase für Arbeitnehmer
- Möglichkeiten der Bilanzauslagerung

Rückgedeckte Unterstützungskasse

- Auswirkungen des fehlenden Rechtsanspruches für Arbeitnehmer
- Rechtliche Rahmenbedingungen von „übrigem“ Vermögen in der Unterstützungskasse
- Steuerliche Rahmenbedingungen bei Arbeitnehmern und Arbeitgebern sowie bei der Unterstützungskasse
- Unterstützungskasse und Bilanzauslagerung
- Portabilität und Unterstützungskasse

Steuroptimierte Gestaltung von Gesellschafter-Geschäftsführer-Zusagen

- Steuer- Arbeits- und Sozialversicherungsrecht
- Möglichkeiten der Alterssicherung für den Gesellschafter-Geschäftsführer
- Voraussetzungen einer Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung zur steuerlichen Anerkennung
- Einfluss der bAV auf den Sonderausgabenabzug
- Prüfung einer SV-Statusfeststellung
- bAV und GmbH&Co. KG

Analyse von Pensionszusagen

- Fehler bei Zusagen und deren Folgen
- Schließung von Finanzierungslücken

Sanierung und Auslagerung von Pensionszusagen

- Vor- und Nachteile der wichtigsten Auslagerungsmodelle
- Reduzierung und Verzicht bei Pensionszusagen
- Abfindung von Pensionszusagen
- Auslagerung von Pensionszusagen

**Preis:** auf Anfrage

**Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Seminarort:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	-----------------------------------	---------------------------------------

**Ansprechpartner:**

**inhaltlich:**

Stefan Affeldt

Tel.: 040 637020-30

[stefan.affeldt@hsgv.de](mailto:stefan.affeldt@hsgv.de)

**organisatorisch:**

Susanne Gerken

Tel.: 040 637020-31

[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Betreuung und Begleitung von Existenzgründern

- Kategorie:** Firmen- und Gewerbekunden
- Zielgruppe:** Firmenkundenbetreuer/innen  
Gewerbekundenbetreuer/innen  
Existenzgründungsberater/innen  
Kreditsachbearbeiter/innen (gewerblich)
- Inhalte:**
- Betriebswirtschaftliche Anforderungen an Existenzgründer und Existenzgründungsvorhaben
  - Strukturierte Analyse der vier wesentlichen Kernfelder (Management, Markt, Ertragskraft und Finanzierungsmöglichkeiten)
  - Rechtliche und steuerliche Grundlagen
  - Finanzierung für kleinere Unternehmen und Existenzgründer
  - Begleitung von Existenzgründern in der Anlaufphase
- Ihr Nutzen:**
- Sie können Existenzgründungsvorhaben auf Tragfähigkeit der Geschäftsidee und des Konzeptes überprüfen.
  - Sie können fundierte Beschlüsse zur Finanzierung treffen.
  - Sie können wichtige Beratungsimpulse in der Gründungsphase geben
- Preis:** 640,00 €
- Dauer:** 1 Tag
- Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termin:</b> 23.11.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 045735
------------------------------	---------------------------------------	--

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

**Ansprechpartner:** Dirk Wehrmann  
Tel.: 0431 5335-118  
[dirk.wehrmann@nosa-online.de](mailto:dirk.wehrmann@nosa-online.de)

## Cash-Flow orientierte Bilanzanalyse mit EBIL

- Kategorie:** Firmen- und Gewerbekunden
- Zielgruppe:** Firmenkundenbetreuer/innen  
Gewerbekundenbetreuer/innen  
Kreditanalysten
- Inhalte:**
- Die wachsende Bedeutung einer Cashflow-orientierten Bonitätsanalyse und ihre Berücksichtigung in EBIL
  - Wesentliche Änderungen in EBIL und ihre Einsatzmöglichkeiten in der Praxis
  - Definition und Aussagekraft der neuen Kennzahlen wie BNUV, Cash-Effekte, EBITDAR
  - Die EBIL-Liste 4: "Gestufte Cashflow-Ermittlung und weitere Cash-orientierte Werte"
  - Die neue "Standardisierte Kapitaldienstgrenze"
  - Die neue "Standardisierte Verschuldungskapazität"
  - Einsatzmöglichkeiten der EBIL-Liste 10: "Vertriebsinformationen" und ihre Auswirkung auf das Firmenkundengeschäft
- Ihr Nutzen:**
- Sie lernen die Bedeutung der Cashflow-orientierten Bilanzanalyse kennen.
  - Sie machen sich mit den erweiterten Einsatzmöglichkeiten in der Praxis vertraut.
- Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> P - 005699
-------------------------------	---------------------------------------	--

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

**Ansprechpartner:** Dirk Wehrmann  
Tel.: 0431 5335-118  
[dirk.wehrmann@nosa-online.de](mailto:dirk.wehrmann@nosa-online.de)

## Dynamische Bilanzanalyse - Grundseminar

- Kategorie:** Firmen- und Gewerbekunden
- Zielgruppe:** Mitarbeiter aus dem Kreditgeschäft  
Kundenbetreuer  
Mitarbeiter Kreditanalyse
- Ziele:** Die Teilnehmer 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. Der Besuch von Grund- und Aufbauseminar wird zertifiziert.

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

**Dauer:** 3 Tage

**Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

<b>Termin:</b> 03.05. - 05.05.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 045203
---------------------------------------	---------------------------------------	--

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

**Ansprechpartner:** Dirk Wehrmann  
Tel.: 0431 5335-102  
[dirk.wehrmann@nosa-online.de](mailto:dirk.wehrmann@nosa-online.de)

## Dynamische Bilanzanalyse - AufbauSeminar

- Kategorie:** Firmen- und Gewerbekunden
- Zielgruppe:** Mitarbeiter aus dem Kreditgeschäft  
Kundenbetreuer  
Mitarbeiter Kreditanalyse
- Ziele:** Die Teilnehmer sind nach der Teilnahme an den Seminarbausteinen der Dynamischen Bilanzanalyse in der Lage, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu erkennen, 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, BWAFormen, 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. Der Besuch von Grund- und Aufbauseminar wird zertifiziert.

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

**Dauer:** 3 Tage

**Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

<b>Termin:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
01.02. - 03.02.2021	auf Anfrage	V - 041480
03.11. - 05.11.2021	auf Anfrage	V - 045204

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

**Ansprechpartner:** Dirk Wehrmann  
Tel.: 0431 5335-118  
[dirk.wehrmann@nosa-online.de](mailto:dirk.wehrmann@nosa-online.de)

## Konsolidierung und Konzernabschlussanalyse

- Kategorie:** Firmen- und Gewerbekunden
- Zielgruppe:** Mitarbeiter aus dem Kreditgeschäft  
Kundenbetreuer  
Mitarbeiter 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 liefert der Anhang und Lagebericht?
  - Welche Informationen liefern die Kapitalflussrechnung und die Rechnung der Eigenkapitalveränderung?
  - Der Stellenwert des Bestätigungsvermerks des Abschlussprüfers

**Ihr Nutzen:** 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:** auf Anfrage

**Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> P - 003992
-------------------------------	---------------------------------------	--

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

**Ansprechpartner:** Dirk Wehrmann  
Tel.: 0431 5335-118  
[dirk.wehrmann@nosa-online.de](mailto:dirk.wehrmann@nosa-online.de)

## Finanz- und Liquiditätsplanung für Firmenkunden

- Kategorie:** Firmen- und Gewerbekunden
- Zielgruppe:** Kreditanalysten  
Kreditsachbearbeiter/innen (gewerblich)  
Firmenkundenbetreuer/innen
- Inhalte:**
- Aufgabe und Zielsetzung von Planungsrechnungen
  - Technik der statischen und dynamischen Ertrags- und Finanzplanung
  - Strukturierte Vorgehensweise bei der Planerstellung
  - Überprüfung der Plausibilität eingereicherter Planungsrechnungen
  - Wesentliche Faktoren zur Beeinflussung der Liquiditätsaussage
- Ihr Nutzen:**
- Sie überprüfen eingereichte Planungsrechnungen auf die Wahrscheinlichkeit des Eintretens.
  - Sie geben Ihrem Firmenkunden wertvolle Hinweise zur Erstellung oder Verbesserung seiner Ertrags- und Finanzplanung
  - Sie nehmen mit dem Firmenkunden eine Finanz- und Liquiditätsplanung vor.
- Preis:** 750,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)
- Dauer:** 2 Tage
- Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termin:</b> 04.11. - 05.11.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 045734
---------------------------------------	---------------------------------------	--

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

**Ansprechpartner:** Dirk Wehrmann  
Tel.: 0431 5335-118  
[dirk.wehrmann@nosa-online.de](mailto:dirk.wehrmann@nosa-online.de)

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

- Kategorie:** Firmen- und Gewerbekunden
- Zielgruppe:** Mitarbeiter 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:** 740,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)
- Dauer:** 2 Tage
- Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termin:</b> 13.09. - 14.09.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> 23.08.2021	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10134003
---------------------------------------	--------------------------------------	--

**Seminarort:** Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

**Ansprechpartner:**

<b>inhaltlich:</b> Thomas Int-Veen Tel.: 0511 3603-558 <a href="mailto:thomas.int-veen@svn.de">thomas.int-veen@svn.de</a>	<b>organisatorisch:</b> Frank Steinbrecht Tel.: 0511 3603-794 <a href="mailto:frank.steinbrecht@svn.de">frank.steinbrecht@svn.de</a>
--	---

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

- Kategorie:** Firmen- und Gewerbekunden
- Zielgruppe:** Mitarbeiter 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 des Kunden
- Ihr Nutzen:** Der Teilnehmer 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:** 740,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)
- Dauer:** 2 Tage
- Referent:** Peter Schaaf, Peter Schaaf & Managementpartner GmbH

<b>Termin:</b> 11.03. - 12.03.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> 18.02.2021	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10134001
---------------------------------------	--------------------------------------	--

**Seminarort:** Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

**Ansprechpartner:**

<b>inhaltlich:</b> Thomas Int-Veen Tel.: 0511 3603-558 <a href="mailto:thomas.int-veen@svn.de">thomas.int-veen@svn.de</a>	<b>organisatorisch:</b> Frank Steinbrecht Tel.: 0511 3603-794 <a href="mailto:frank.steinbrecht@svn.de">frank.steinbrecht@svn.de</a>
--	---

## Die Planung und Gestaltung der Unternehmensnachfolge

- Kategorie:** Firmen- und Gewerbekunden
- Zielgruppe:** Firmen- und Gewerbekundenbetreuer sowie Marktfolgemitarbeiter
- Ziele:** Die Teilnehmer 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:** 330,00 €
- Dauer:** 1 Tag
- Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termin:</b> 09.11.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> 19.10.2021	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10134340
------------------------------	--------------------------------------	--

**Seminarort:** Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

**Ansprechpartner:**

<b>inhaltlich:</b> Dominik Pastor Tel.: 0511 3603-511 <a href="mailto:dominik.pastor@svn.de">dominik.pastor@svn.de</a>	<b>organisatorisch:</b> Markus Bachmann Tel.: 0511 3603-792 <a href="mailto:markus.bachmann@svn.de">markus.bachmann@svn.de</a>
---	---

## Preisgespräche im Baufinanzierungsgeschäft erfolgreich führen

- Kategorie:** Firmen- und Gewerbekunden
- Zielgruppe:** KundenberaterInnen im Baufinanzierungsgeschäft, die seit mindestens einem Jahr in der Beratung tätig sind und über entsprechende Fachkenntnisse - insbesondere in der Preisgestaltung von Baufinanzierungen - verfügen.
- Inhalte:**
- Die Sparkasse im Wettbewerb: Veränderungen des Marktes und die Auswirkungen auf das Kundenverhalten
  - Bedeutung der eigenen Einstellung und des eigenen Verhaltens bei der Preisnennung und in der Konditionenverhandlung
  - Umgang mit Konditionenanfragen
  - Vermeiden von Konditionenverhandlungen durch eine zielgerichtete Gesprächsvorbereitung und eine systematische Gesprächsführung
  - Psychologie der Konditionenennung
  - Geschäftssicherungsmaßnahmen
  - Reaktionen auf Preiseinwände
  - Mehr Geschäft und weniger Sonderkonditionen:
    - Die qualitative und quantitative Gegenüberstellungen von Mitbewerberangeboten
    - Verkauf von Sonderkonditionen
- Ihr Nutzen:**
- Der Teilnehmer steigert seine Souveränität bei Preisverhandlungen und reagiert so auf die stärkere Transparenz und das aggressive Auftreten der Direktbanken.
  - Der Teilnehmer lernt Möglichkeiten zur Ermittlung der Preisvorstellungen des Kunden im Rahmen der Vorbereitung kennen.
  - Er verkauft Preise und Bedingungen unter Berücksichtigung von Sparkassen- und Kundeninteressen selbstbewusst und reagiert auf Mitbewerberangebote und Einwände situationsgerecht.
  - Anhand in der Praxis erfolgreich erprobter Methoden werden Verhandlungen "auf Augenhöhe" geführt und Abschlüsse auch in scheinbar aussichtslosen Situationen erreicht.
- Hinweis:** Die Seminarreihe wird um die folgenden Bausteine ergänzt:
- Rechtlich einwandfrei und trotzdem kunden- und abschlussorientiert: Der Beratungsprozess Baufinanzierungsgeschäft
  - Auf Augenhöhe verhandeln: Schwierige Beratungssituationen im Baufinanzierungsgeschäft
- Preis:** auf Anfrage

**Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> P - 000084
-------------------------------	---------------------------------------	--

**Seminarort:** auf Anfrage

**Ansprechpartner:** Dirk Wehrmann  
Tel.: 0431 5335-118  
[dirk.wehrmann@nosa-online.de](mailto:dirk.wehrmann@nosa-online.de)

## **Verkaufserfolge im Firmenkundengeschäft steigern - Weiterentwicklung der Verkäuferpersönlichkeit**

**Kategorie:** Firmen- und Gewerbekunden

**Zielgruppe:** Firmen- und GewerbekundenbetreuerInnen sowie LeiterInnen im Firmenkundenbereich

- Inhalte:**
- Unternehmerisch denken, ziel- und ertragsorientiert handeln
  - Aktiv, strukturiert und systematisch das eigene Kundensegment bearbeiten
  - Erfolgreich betreuen mit dem ganzheitlichen Verkaufsansatz des S-Finanzkonzepts
  - Risikomanagement und Verkauf in Einklang bringen, die Anlässe verbinden
  - Mentales Training für Zielprogrammierung, Motivation und guter Stimmung
  - Weiterentwicklung der Beziehungs-, Analyse- und Präsentationskompetenz
  - Ausbau der Verhandlungs- und Stärkung der Abschlussicherheit
  - Selbstmanagement und Persönlichkeitsentwicklung im Verkauf
  - Ideen, Impulse und Innovation für Verkauf, Intensivierung und Akquisition

Das Seminar stärkt u.a. die Beratungsqualität, insbesondere im Bereich der Vorsorgeberatung und zählt somit auf die vom Gesetzgeber (IDD / VersichVerm V-E) geforderte persönliche Beratungskompetenz des Teilnehmers ein. Wir empfehlen daher eine Anrechnung auf die Weiterbildungszeit i. S. d. IDD in Höhe von 6 Stunden.

**Ihr Nutzen:** Die TeilnehmerInnen lernen ihre Kompetenzen im "Handwerk" Verkauf weiter auszubauen.

Sie erfahren, wie sie mit systematischen, strukturierten Ansätzen und gutem Zeit- und Selbstmanagement einerseits und mit Mentaltraining und starker Selbstmotivation andererseits ihre Verkaufserfolge steigern.

Sie erarbeiten, wie sie mit Kreativität Kunden finden und binden und mit persönlichen Zielen an Ihrer Weiterentwicklung arbeiten.

- Hinweise:**
- Das Seminar ist ein Mix aus Präsentation, Dialog, Diskussion, Gruppenarbeiten und Praxis-Simulation.
  - Der Trainer, Herr Manfred Klapproth blickt auf 17 Jahre Berufserfahrung im Bereich Führung und Verkauf zurück und war u. a. im Firmenkundengeschäft mit dem Aufgabenbereich "Verkauf, Kundenbindung, Akquisition, Kredite und Finanzierungen" tätig.

**Preis:** 700,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 2 Tage

**Referent:** Manfred Klapproth, CCT

<b>Termine:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>	<b>Ort:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
*04.03. - 05.03.2021	auf Anfrage	Kiel	V - 045945
**25.03. - 26.03.2021	auf Anfrage	Potsdam	V - 045976

**Seminarort:** \*Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie  
Sparkassenveranstaltungszentrum in Kiel  
Faluner Weg 2  
24109 Kiel

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

**Ansprechpartner:** Dr. Reinhard Schreyer  
Tel.: 0331 97925-254  
[reinhard.schreyer@nosa-online.de](mailto:reinhard.schreyer@nosa-online.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 Wohler)**

Anforderungen der MaRisk an das Kreditgeschäft

  - Überblick über die relevanten Anforderungen
  - Abgrenzung zwischen MaRisk und Basel II/III
  - Strategieanforderungen 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 (IBB)
    - BCBS 424: Überarbeitung und Einschränkung des Anwendungsbereichs des IRB
  - Eigenmittelunterlegung für das operationelle Risiko
  - Leverage Ratio – eine nicht risikosensitive Kennzahl
  - Säule 2: Anforderungen an die Liquidität – LCR und NSF

**Hinweise:** Bei Bedarf werden die Inhalte an aufsichtsrechtliche Konkretisierungen angepasst, wir bitten um Verständnis.

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

**Dauer:** 2 Tage

**Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

<b>Termin:</b> 15.12. - 16.12.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 046627
---------------------------------------	---------------------------------------	--

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

**Ansprechpartner:** Susanne Wegner  
Tel: 030 2069 1723  
[susanne.wegner@nosa-online.de](mailto:susanne.wegner@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 TeilnehmerInnen 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)
- Preis:** 790,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)
- Dauer:** 2 Tage

**Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

<b>Termin:</b> 01.09. - 02.09.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 046117
---------------------------------------	---------------------------------------	--

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

**Ansprechpartner:** Susanne Wegner  
Tel: 030 2069 1723  
[susanne.wegner@nosa-online.de](mailto:susanne.wegner@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:** 780,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 2 Tage

**Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

<b>Termin:</b> 01.12. - 02.12.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 045618
---------------------------------------	---------------------------------------	--

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

**Ansprechpartner:** Susanne Wegner  
Tel: 030 2069-1723  
[susanne.wegner@nosa-online.de](mailto:susanne.wegner@nosa-online.de)

## WEB-Seminar: Betriebsorganisation: Agile Organisation - Modeerscheinung oder Mehrwert

**Kategorie:** Stab und Marktfolge

**Zielgruppe:** Leiterinnen und Leiter Organisation  
Prozessmanagerinnen und -manager  
Projektmanagerinnen und -manager  
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus Organisationsbereichen

**Inhalte:** Agilität als Chance für eine optimierte Organisationsdynamik  
Auswirkung auf

- die Strukturorganisation
- die Projektorganisation
- die Prozessorganisation
- die Mitarbeiter
- das Management

Kombinationsmöglichkeiten und deren Grenzen mit klassischen Vorgehensweisen

**Ziel:**

- Neue methodische Vorgehensweisen in der Organisationsarbeit kennen lernen
- Einschätzen können, wann welcher Weg der richtige ist

**Hinweis:** Dieses WEB-Seminar soll in die Thematik einführen und einen Überblick Vermitteln. Zur Vertiefung bieten wir Ihnen ergänzend das Seminar „Der Agile Methodenkoffer - neue Wege für mehr Dynamik“. Für die Veranstaltung benötigen Sie einen Computer oder ein mobiles Endgerät mit Browser und Internetverbindung, sowie ein Telefon oder ein Headset. Bitte beachten Sie, dass der Internet Explorer als Browser nicht unterstützt wird. Genauere Informationen enthält die Anleitung „2 Schritte zu vitero inspire“. Sie finden sie in den Dokumenten zu dieser Veranstaltung. Gebuchte Teilnehmer erhalten mit der Einladung Link und Zugangscode zum Web-Seminarraum.

**Preis:** 375,00 €

**Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

<b>Termin:</b> 15.11.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 045177
------------------------------	---------------------------------------	--

**Ansprechpartner:** Thomas Hentschel  
Tel: 030 2069-1719  
[thomas.hentschel@nosa-online.de](mailto:thomas.hentschel@nosa-online.de)

## Führungs- und Verhaltenskompetenz

Seminare Führungskompetenz	Seite	73 - 101
Seminare Verhaltenskompetenz und Methoden	Seite	102 - 156
Seminare Gesundheitsmanagement	Seite	158 - 159
Seminare Digitalisierung	Seite	161 - 162

## 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 Mitarbeiter?
  - 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 Mitarbeiter fördern?
  - Was sind die wichtigsten „To-dos and not-to-dos“ bei Veränderungsprozessen?
  - Praktische Fälle der Teilnehmer 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:** 1150,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 3 Tage

**Referent:** Peter Röben, Breuel & Partner

<b>Termin:</b> 04.10. - 06.10.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungsort:</b> auf Anfrage
---------------------------------------	---------------------------------------	--

**Ansprechpartner:**

**inhaltlich:**

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

**organisatorisch:**

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

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

**Kategorie:** Führungskompetenz

**Zielgruppe:** Führungsnachwuchskräfte  
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

**Ihr Nutzen:**

- 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 situativ und zielbezogen zu führen.
- Sie können die ersten 100 Tage in einer neuen Führungsaufgabe gestalten.

**Hinweis:** Der Besuch der Bausteinreihe wird zertifiziert. Die Teilnahme ist mit 12 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD (§ 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV) anrechenbar.

**Preis:** 750,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 2 Tage

**Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termine:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
*25.03. - 26.03.2021	auf Anfrage	V - 043853
**20.05. - 21.05.2021	auf Anfrage	V - 043854
**21.10. - 22.10.2021	auf Anfrage	V - 043855

**Seminarorte:** \*Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie  
Sparkassen-Veranstaltungszentrum in Kiel  
Faluner Weg 2  
24109 Kiel

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

**Ansprechpartnerin:** Petra Linder  
Tel.: 0431 5335-114  
[petra.linder@nosa-online.de](mailto:petra.linder@nosa-online.de)

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

**Kategorie:** Führungskompetenz

**Zielgruppe:** Führungsnachwuchskräfte  
Führungskräfte

**Inhalte:**

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

**Ihr Nutzen:** Sie kennen die Bedeutung und Ziele der verschiedenen Führungsgespräche sowie Möglichkeiten der Gesprächsführung und Gesprächstechniken.

**Hinweis:** Der Besuch der Bausteinreihe wird zertifiziert. Die Teilnahme ist mit 18 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD (§ 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV) anrechenbar.

**Preis:** 950,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 3 Tage

**Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termine:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
*26.05. - 28.05.2021	auf Anfrage	V - 043856
**09.06. - 11.06.2021	auf Anfrage	V - 043857

**Seminarorte:**

\*Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie  
Sparkassen-Veranstaltungszentrum in Kiel  
Faluner Weg 2  
24109 Kiel

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

**Ansprechpartnerin:** Petra Linder  
Tel.: 0431 5335-114  
[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

**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

**Ihr Nutzen:**

- 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. Die Teilnahme ist mit 18 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD (§ 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV) anrechenbar.

**Preis:** 950,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 3 Tage

**Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termine:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
*25.08. - 27.08.2021	auf Anfrage	V - 043858
**01.09. - 03.09.2021	auf Anfrage	V - 043859
**17.11. - 19.11.2021	auf Anfrage	V - 043868

**Seminarorte:** \*Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie  
Sparkassen-Veranstaltungszentrum in Kiel  
Faluner Weg 2  
24109 Kiel

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

**Ansprechpartnerin:** Petra Linder  
Tel.: 0431 5335-114  
[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

**Inhalte:**

- Phasen der Teamentwicklung
- Rollen der Teammitglieder und der Führungskraft
- Gruppendynamische Prozesse
- Moderieren und Leiten von Besprechungen
- Präsentation vor Teams
- Motivation des Teams

**Ihr Nutzen:** Sie erkennen die unterschiedlichen Rollen in Teams und schärfen die Wahrnehmung für gruppendynamische Prozesse.

**Hinweis:** Der Besuch der Bausteinreihe wird zertifiziert. Die Teilnahme ist mit 18 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD (§ 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV) anrechenbar.

**Preis:** 950,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 3 Tage

**Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termine:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
*29.09. - 01.10.2021	auf Anfrage	V - 043860
**20.10. - 22.10.2021	auf Anfrage	V - 043861

**Seminarorte:** \*Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie  
Sparkassen-Veranstaltungszentrum in Kiel  
Faluner Weg 2  
24109 Kiel

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

**Ansprechpartnerin:** Petra Linder  
Tel.: 0431 5335-114  
[petra.linder@nosa-online.de](mailto:petra.linder@nosa-online.de)

## Komplexität im Führungsalltag - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein V

**Kategorie:** Führungskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Führungsnachwuchskräfte

**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

**Ihr Nutzen:**

- 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 Mitarbeitern zu realisieren

**Hinweise:** Die Teilnehmer/innen haben Gelegenheit eigene Fälle einzubringen, zu analysieren und Handlungsoptionen zu entwickeln. Der Besuch der Bausteinreihe wird zertifiziert. Die Teilnahme ist mit 12 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD (§ 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV) anrechenbar.

**Preis:** 710,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 2 Tage

**Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termine:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
*15.11. - 16.11.2021	auf Anfrage	V - 043863
**25.11. - 26.11.2021	auf Anfrage	V - 043864

**Seminarorte:** \*Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie  
Sparkassen-Veranstaltungszentrum in Kiel  
Faluner Weg 2  
24109 Kiel

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

**Ansprechpartnerin:** Petra Linder  
Tel.: 0431 5335-114  
[petra.linder@nosa-online.de](mailto:petra.linder@nosa-online.de)

## **Erfolgreicher Start als Führungskraft - Ein Praxis-Training für neu ernannte Vorgesetzte**

**Kategorie:** Management

**Zielgruppe:** Mitarbeiter aller Bereiche, die zum ersten Mal Führungsverantwortung übernehmen

**Ziele und Ideen:** Wenn Sie zum ersten Mal die Führung eines Teams antreten, wird dieses Seminar Sie dabei unterstützen, folgenschwere Anfangsfehler zu vermeiden und ein gutes Fundament für ihre Erfolge aufzubauen. Dabei gilt es, die Chancen ebenso zu erkennen wie die anfangs oft noch unbekanntes Risiken und Gefahren. Auf welche Altlasten Ihres Vorgängers treffen Sie? Welcher Ihrer Mitarbeiter hätte auch gerne Ihren Job angetreten? Gibt es Rivalitäten mit anderen Abteilungen? Wie bekommen Sie Ihr Team am besten zum Laufen? Wie können Sie mit fachlichen Anforderungen zurechtkommen? Wie planen Sie am besten erste Erfolge? In diesem Training erfahren Sie viele hilfreiche Tipps und erarbeiten individuelle Strategien.  
Dieses Seminar ist speziell für frisch gebackene Vorgesetzte entwickelt und unterstützt Sie wirkungsvoll gerade in den kritischen ersten 6 Monaten. Sie bekommen praxiserprobte Tipps an die Hand und erarbeiten dazu bereits im Training konkrete Umsetzungsmöglichkeiten und Maßnahmen entsprechend Ihrer individuellen Situation.

**Inhalte:**

- Das Arbeitsumfeld sondieren
- Der eigene Führungsstil - Selbstverständnis als neue Führungskraft
- Beziehungsmanagement
- Aufbau des Teams
- Umgang mit schwierigen Mitarbeitern
- Interne und externe Kunden begreifen
- Erste Erfolge planen
- Problemquellen identifizieren
- Aus Schwierigkeiten und Fehlern lernen
- Den langfristigen Erfolg sichern

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

**Preis:** 1.100,00 € (Der Seminarpreis beinhaltet die komplette Verpflegung während der Veranstaltung sowie ein Mittagessen in einem naheliegenden Restaurant. Unterkunft wird gesondert berechnet.)

**Dauer:** 2 Tage

**Referenten:** Thomas Gillar, Dr. Gabriele Schuster oder Michael Lucas,  
LUCAS CONSULTING TEAM

<b>Termine:</b>	<b>Anmeldeschluss .</b>
09.02. - 10.02.2021	auf Anfrage
07.06. - 08.06.2021	auf Anfrage
14.09. - 15.09.2021	auf Anfrage
06.12. - 07.12.2021	auf Anfrage

**Seminarort:** LUCAS CONSULTING TEAM  
Königstraße 30  
22767 Hamburg  
Tel.: 040 7902 600-60  
[info@lucasct.de](mailto:info@lucasct.de)

**Ansprechpartner:**

<b>inhaltlich:</b> Stefan Affeldt Tel.: 040 637020-30 <a href="mailto:stefan.affeldt@hsgv.de">stefan.affeldt@hsgv.de</a>	<b>organisatorisch:</b> Susanne Gerken Tel.: 040 637020-31 <a href="mailto:akademie@hsgv.de">akademie@hsgv.de</a>
---	--

## **“Selbst-Bewusstsein“ im Dialog**

### **Ein Praxis-Training für mehr Erfolg in Gesprächen und Verhandlungen**

**Kategorie:** Kommunikation

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Mitarbeiter aller Bereiche

**Ziele und Ideen:** Gespräche und Verhandlungen - ob am Telefon oder persönlich - sind für viele Dreh- und Angelpunkt ihres beruflichen Erfolgs. Doch wie kann ich eigene Ideen und Argumente noch überzeugender 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 noch souveräner auch schwierige Gesprächssituationen meistern können. Sie werden zukünftig innerlich „selbst-bewusster“ und gestärkt in Gesprächen und Verhandlungen agieren.

Die Teilnehmer dieses Seminars setzen sich intensiv mit ihrem Kommunikationsstil auseinander. Der Trainer berät, coacht und entwickelt mit jedem Teilnehmer individuelle Strategien, die sowohl auf die jeweilige Persönlichkeit als auch die besonderen beruflichen Anforderungen zugeschnitten sind. Die Teilnehmer haben die Gelegenheit, aktuelle Fälle aus ihrem beruflichen Alltag einzubringen und gemeinsam Lösungen zu erarbeiten.

**Inhalte:**

- Persönlichkeit und Kommunikationsstil
- Eigene Werte, Normen und innere Antreiber kennen
- 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
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Wie man Sackgassen-Situationen vermeidet
- Wie man unfaire Angriffe abwehrt
- Erste Hilfe wenn alles schief läuft
- Ziele erreichen, Verbindlichkeit herstellen

- Methodik:** Theorie-Input, Einzelübungen, Gruppenübungen, Kollegiales Feedback, Beratung
- Preis:** 1.250,00 €. (Der Seminarpreis beinhaltet die komplette Verpflegung während der Veranstaltung sowie ein Mittagessen in einem naheliegenden Restaurant. Unterkunft wird gesondert berechnet.)
- Dauer:** 3 Tage
- Referenten:** Michael Lucas, oder Christiane Beschoner,  
LUCAS CONSULTING TEAM

<b>Termine:</b> 26.04. - 28.04.2021 14.06. - 16.06.2021 27.09. - 29.09.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage auf Anfrage auf Anfrage
--	---

**Seminarort:** LUCAS CONSULTING TEAM  
Königstraße 30  
22767 Hamburg  
Tel.: 040 7902 600-60  
[info@lucasct.de](mailto:info@lucasct.de)

**Ansprechpartner:**

<b>inhaltlich:</b> Stefan Affeldt Tel.: 040 637020-30 <a href="mailto:stefan.affeldt@hsgv.de">stefan.affeldt@hsgv.de</a>	<b>organisatorisch:</b> Susanne Gerken Tel.: 040 637020-31 <a href="mailto:akademie@hsgv.de">akademie@hsgv.de</a>
---	--

## **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 Führungsselbstverständnis, 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 meines 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 Mitarbeiter 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 Mitarbeitern 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 Mitarbeiter 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:** 4200,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

**Referenten:** Peter Röben, Breuel & Partner

<b>Termine:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>	<b>Seminarort:</b>
<b>Teil I</b> 07. - 12.03.2021	auf Anfrage	Lenggries-Fall
<b>Teil II</b> 12.09. - 17.09.2021		Lenggries-Fall (Ort kann sich noch ändern)

**Ansprechpartner:**

**inhaltlich:**

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

**organisatorisch:**

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

## Führungsdynamik - Die Kunst emotionaler, agiler Führung

**Kategorie:** Führungskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Projektleiter

**Ziele und Ideen:** New Leadership führt individuelle Führungspower und Teamdynamik optimal zusammen. Exzellente Führungskräfte 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.

**Highlight des Seminars:** Das Führungs-Lab. Bei diesem Seminar wenden Sie das Gelernte direkt in realen Gruppen aus dem parallel stattfindenden Gruppendynamik-Seminar an.

- Sie aktivieren und nutzen Ihre emotionale Intelligenz.
- Sie erkennen die Dynamiken ihres Teams und nehmen gezielt darauf Einfluss.
- Sie schaffen Verantwortungsbereitschaft und Engagement in ihren Teams.
- Sie erreichen eine höhere Teamleistung als die Summe der Einzelleistungen.

**Leitfragen:**

- Welche Werte und Überzeugungen prägen meinen Führungsstil?
- Wie fördere ich die Entfaltung von Eigenverantwortung und Kreativität?
- Wann begleite und wann führe ich Mitarbeiter und die gesamte Gruppe?
- Welches Verhalten fördert und hindert die Leistungsbereitschaft?

**Nutzen:**

- Sie werden sich Ihrer Autorität bewusst
- Sie schaffen ein Klima von Vertrauen und Wertschätzung in Ihrem Team
- Sie erkennen das Potenzial Ihrer Mitarbeiter und fördern es gezielt
- Sie erwerben die Achtsamkeit, sich selbst und andere zu beobachten und Ihr Verhalten geplant zu ändern

**Gewinn für das Unternehmen:**

- Schnellere Zielerreichung und höhere Teamperformance
- Werte- und selbst-bewusstes Führungsverständnis gibt Mitarbeitern Raum für Kreativität
- Mitarbeiterbindung durch Wertschätzungskultur und Potenzialnutzung
- Bereitschaft zur Übernahme von Verantwortung

**Preis:** 1.990,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

**Referenten:** Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

<b>Termin:</b> 14.11. - 19.11.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Seminarort:</b> Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd (Ort kann sich noch ändern)
---------------------------------------	---------------------------------------	---

**Ansprechpartner:**

**inhaltlich:**

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

**organisatorisch:**

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

## Führung von Innen - Die eigene Kraft steigern

**Kategorie:** Führungskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Projektleiter

**Ziele und Ideen** 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 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?

**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:** 1.900,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

**Referenten:** Team Dr. Rosenkranz, Gräfelting

<b>Termin:</b> 05.09 – 09.09.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Seminarort:</b> Uslar bei Göttingen (Ort kann sich noch ändern)
--------------------------------------	---------------------------------------	--

**Ansprechpartner:**

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

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## **Gruppendynamik Seminar**

### **Gruppenprozesse verstehen, steuern und Teampotenzial nutzen**

**Kategorie:** Führungskompetenz

**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 der 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, das 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:** 2.090,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

**Referenten:** Reinhard Breuel und Team, Breuel & Partner

<b>Termine:</b>	<b>Seminarort:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>
07.03. - 12.03.2021	Lenggries-Fall	
02.05. - 07.05.2021	Lenggries-Fall	
20.06. - 25.06.2021	Lenggries-Fall	
12.09. - 17.09.2021	Raum Berlin	
10.10. - 15.10.2021	Lenggries-Fall	
07.11. - 12.11.2021	Stadtland-Seefeld	
05.12. - 10.12.2021	Lenggries-Fall (Orte können sich noch ändern)	auf Anfrage

**Ansprechpartner:**

**inhaltlich:**

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

**organisatorisch:**

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

## Gruppendynamik - Vom Gruppenchaos zur Teamperformance

**Kategorie:** Führungskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Fachkräfte

**Ziele und Ideen:** New Leadership erfordert achtsame Führungskräfte und selbstverantwortliche Mitarbeiter, 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 erkenne, 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?

**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 Potentialträgern.
- Kostenreduzierung und Gewinnoptimierung durch schnellere und bessere Ergebnisse.
- Agilere und dynamischere Teamstrukturen.

**Preis:** 1.990,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

**Referenten:** Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

<b>Termine:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>	<b>Seminarort:</b>
07.02. - 12.02.2021		Bensheim bei Darmstadt
16.05. - 21.05.2021		Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd
01.08. - 06.08.2021		Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd
17.10. - 22.10.2021		Bensheim bei Darmstadt
14.11. - 19.11.2021		Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd
05.12. - 10.12.2021	auf Anfrage	wird noch bekannt gegeben (Orte können sich noch ändern)

**Ansprechpartner:**

**inhaltlich:**

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

**organisatorisch:**

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

## Forcing - Durchsetzen, konfrontieren, Stärke entdecken

**Kategorie:** Führungskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte, Projekt- und Teamleiter/innen, Führungskräfte-Nachwuchs, Spezialisten/innen

**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?

**Anmerkungen:** 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.

**Hinweis:** Wir empfehlen die vorherige Teilnahme an einem Seminar Gruppendynamik oder Konfliktmanagement.

**Preis:** 2.090,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

**Referenten:** Reinhard Breuel und Team, Breuel & Partner

<b>Termine:</b> 16.05. - 21.05.2021 18.07. - 23.07.2021 26.09. - 01.10.2021	<b>Anmeldeschluss:</b>  auf Anfrage
--	---

**Seminarort:** Outdoorhotel Jäger von Fall  
Ludwig-Ganghofer-Str. 8  
83661 Lenggries-Fall  
Tel: 080 45130  
[info@jaeger-von-fall.de](mailto:info@jaeger-von-fall.de)

**Ansprechpartner:**

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

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Innere Balance bei Stress, Veränderungen und Konflikten

**Kategorie:** Führungskompetenz

**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:** 2.090,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

**Referentinnen:** Theresa Müller-Eichler, Christine Bodmer, Breuel & Partner

**Termine:**

07.02. - 12.02.2021  
21.11. - 26.11.2021

**Anmeldeschluss:**

auf Anfrage

**Seminarort:**

Outdoorhotel Jäger von Fall  
Ludwig-Ganghofer-Str. 8  
83661 Lenggries-Fall  
Tel: 080 45130  
[info@jaeger-von-fall.de](mailto:info@jaeger-von-fall.de)

**Ansprechpartner:**

**inhaltlich:**

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

**organisatorisch:**

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

## Erfolgreich verhandeln und Konflikte lösen - Ein Trainings-Camp für eine erfolgreiche Anwendung in der Praxis!

**Kategorie:** Führungs- und Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Fachexperten

**Ziele:**

- Das geeignete Mindset für erfolgreiche Verhandlungen entwickeln
- Begleitung von Konfliktsituationen im Team erlernen
- Erlangen der sicheren Anwendung durch gezieltes Training in Kleingruppen

**Inhalte:**

- Das Harvard-Konzept kennen lernen und nutzen
- Training mit eigenen Fällen – mit sofortigem Nutzen für Ihre Praxis
- 5-Phasen-Modell nach Harvard zur Begleitung von Konflikten im Team erlernen

**Ihr Nutzen:** Die Führungskräfte und Fachexperten sehen sich im täglichen Arbeitsumfeld mit vielen Verhandlungen und auch schwierigen Konfliktsituationen konfrontiert.

Hier gilt es, mit gutem Methodenkoffer und exzellent vorbereitet in die Gespräche zu gehen.

Das Wissen um eine gute Verhandlungsstrategie ist an dieser Stelle unerlässlich, sind damit doch erheblich bessere Resultate zu erzielen. Die notwendige Sicherheit in der Anwendung lässt sich allerdings nur durch ein gezieltes Training, wie wir es in diesem Trainings-Camp mit Ihnen durchführen wollen, erreichen.

Erzielen Sie in nur 2 Tagen bedeutend bessere Verhandlungsergebnisse und lernen Sie, Konflikte in Ihrem Team souverän zu begleiten und Ihr Team schnell wieder handlungsfähig zu machen.

**Preis:** 750,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

**Dauer:** 2 Tage

**Referenten:** Christian Wentorp, Transformationsmanager,  
Hamburger Sparkasse AG  
Andrea Kähler, Trainerin HaspaAkademie Hamburger Sparkasse AG

**Termin:**  
21.06. - 22.06.2021

**Anmeldeschluss:**  
auf Anfrage

**Seminarort:** auf Anfrage

**Ansprechpartner:** **inhaltlich:**  
Stefan Affeldt  
Tel.: 040 637020-30  
[stefan.affeldt@hsgv.de](mailto:stefan.affeldt@hsgv.de)

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Web Based Trainings - Führung im Kundenkontakt (IDD Anrechnung)

**Kategorie:** Führungskompetenz

**Zielgruppe:** Privatkundenbetreuer  
Individualkundenbetreuer  
Versicherungsspezialisten  
Berater mit Beratungskontakt zu Versicherungsthemen

**Inhalte:**

- Delegieren und Entscheiden in der Beratungsabteilung
- Erläuterung der Transaktionsanalyse
- Agile Führungsmethoden in der Beratung
- Das VAVE der agilen Führung
- Transnationaler Führungsstil
- Transformationaler Führungsstil
- Charismatische Führung
- Motivation von Beratern
- Emotionale Kompetenz

**Hinweis:** Anrechenbare Weiterbildungszeit 3 Stunden

**Preis:** auf Anfrage

**Referenten:** Sumega GmbH

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	---------------------------------------

**Ansprechpartner:**

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

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## New Work Campus

**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:** Dieses Seminar wird in Präsenz als auch digital angeboten.

**Preis:** 750,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

**Dauer:** 2 Tage

**Referenten:** Florian Schmidt, Leiter Personalmanagement,  
Hamburger Sparkasse AG  
Christian Wentorp, Transformationsmanager,  
Hamburger Sparkasse AG

<b>Termine:</b> 05.01. - 06.01.2021 29.03. - 30.03.2021 22.04. - 23.04.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage auf Anfrage auf Anfrage
--	---

**Ansprechpartner:**

**inhaltlich:**

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

**organisatorisch:**

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

## **Die Filiale der Zukunft - „Die Kunst, eine ganz besondere Beziehung zu den Menschen zu gestalten und neue Kunden zu gewinnen“**

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Alle Mitarbeiter im Kundenkontakt

**Inhalt:**

- Der perfekte Gastgeber hat den Schlüssel zu mehr Kontakten: Smalltalk. Leicht ins Gespräch kommen, locker Kontakte knüpfen, die Spielregeln kennen.
- Heikle Gesprächssituationen: Die Anti-Fettnapf-Strategie
- Körpersprache, Mimik, Gestik gezielt einsetzen
- Die richtigen Worte finden: emphatische Markensprache
- Sympathie entfalten: So baue ich mir mein Sympathie-Image auf
- Tipps für die vertrauensvolle Beziehung zum Kunden
- Networking: So bau ich mir ein starkes Netzwerk und nutze es
- Kenntnisse zu zeitgemäßen Umgangsformen
- Chancen für eine erfolgreiche Geschäftsanbahnung erkennen und nutzen
- Neue Kunden gewinnen

**Ziel:** Als Sparkasse erleben wir seit Jahren, dass zunehmen weniger Menschen unsere Filialen besuchen. Unsere Wettbewerbsstärke, das regional dichte Filialnetz verliert zunehmend an Bedeutung. Dennoch belegen uns diverse Studien, wie bedeutsam den Menschen der persönliche Kontakt ist gerade in einer zunehmend digitalen Welt. Was aber heißt das jetzt für unsere Filialen und unsere Mitarbeiter? Wie wollen wir zukünftig mit mehr Menschen über unsere Filialen Kontakte aufbauen, ausbauen und pflegen? Wie können wir neue Wege der Geschäftsanbahnung finden und anders mit Menschen ins Gespräch kommen? Welche neuen zusätzlichen Fähigkeiten und Verhaltensweisen brauchen unsere Mitarbeiter im Kundenkontakt, um eine ganz besondere Beziehung zu Menschen aufzubauen. Darauf gibt dieses Filial-Zukunfts-Camp eine Antwort.

Unter Einbindung von Mitarbeitern der Haspa für Mitarbeiter im Kundenkontakt entwickelt und getestet, möchten wir in diesem Camp mit anderen Sparkassenmitarbeitern unsere Erfahrungen teilen und unsere „Patentrezepte“ für mehr und bessere Kundenkontakte trainieren. Vom Kontakt zum Geschäft auf unsere Menschen kommt es an!

**Hinweis:** Auch wenn Ihre Filialen nicht nach dem Raumkonzept der Filiale der Zukunft umgebaut sind oder werden, eignet sich dieses Training für alle Mitarbeiter im Kundenkontakt, die einmal neue Wege zum Geschäft beschreiten und ihre Fähigkeiten weiterentwickeln möchten, um vertrieblich noch erfolgreicher zu werden.

**Preis:** auf Anfrage

**Dauer:** 2 Tage

**Referenten:** Christine Ruth, Projektleiterin Hamburger Sparkasse AG  
Christian Wentorp, Leiter HaspaAkademie Hamburger Sparkasse AG

<b>Termine:</b> auf Anfrage	<b>Seminarort:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
--------------------------------	-----------------------------------	---------------------------------------

**Ansprechpartner:**

**inhaltlich:**

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

**organisatorisch:**

Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@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, Spezialist/innen aus Fachabteilungen, Mitarbeiter/innen und Spezialist/innen, die in Projekten mitwirken, Projektleiter/innen, Trainer/innen, Verantwortliche für Personalentwicklung, Ausbildung und Weiterbildung, Meinungsbildner/innen 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:** 2.090,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Hinweis:** Bei gleichzeitiger Buchung der Seminare Transaktionsanalyse I und II beträgt der Kombipreis 4.000,00 €

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

**Referenten:** Theresa Müller-Eichler und Hans-Peter Kröpelin, Breuel & Partner

<b>Termine:</b> 21.03. - 26.03.2021 17.10. - 22.10.2021	<b>Anmeldeschluss:</b>  auf Anfrage	<b>Seminarort:</b> Lenggries-Fall Visselhövede (Orte können sich noch ändern)
---	---	--

**Seminarort:** Outdoorhotel Jäger von Fall  
Ludwig-Ganghofer-Str. 8  
83661 Lenggries-Fall

Seminarhotel Luisenhof  
Worthstraße 10  
27374 Visselhövede

**Ansprechpartner:**

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

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@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/innen aus Fachabteilungen, Mitarbeiter/innen und Spezialisten/innen, die in Projekten mitwirken, Projektleiter/innen, Trainer/innen, Verantwortliche für Personalentwicklung, Ausbildung und Weiterbildung, Meinungsbildner/innen 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?

**Preis:** 2.090,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Hinweis:** Bei gleichzeitiger Buchung der Seminare Transaktionsanalyse I und II beträgt der Kombipreis 4200,00 €

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

**Referenten:** Theresa Müller-Eichler und Hans-Peter Kröpelin, Breuel & Partner

<b>Termin:</b> 11.04.2021 - 16.04.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
---	---------------------------------------

**Seminarort:** Outdoorhotel Jäger von Fall  
Ludwig-Ganghofer-Str. 8  
83661 Lenggries-Fall  
Tel: 080 45130  
[info@jaeger-von-fall.de](mailto:info@jaeger-von-fall.de)

**Ansprechpartner:** **inhaltlich:**  
Stefan Affeldt  
Tel.: 040 637020-30  
[stefan.affeldt@hsgv.de](mailto:stefan.affeldt@hsgv.de)

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## **Transaktionsanalyse Verstand - Emotion - Intuition: Welche Muster bestimmen mein Verhalten?**

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Projektleiter

**Ziele und Ideen:** Ko-Kreation, agiles Arbeiten und Ambiguität lösen bei manchen Menschen Unsicherheit, bei anderen Freude und positive Aufregung aus. Woher kommen diese Unterschiede? Durch die Bewusstmachung der eigenen Denk- und Verhaltensmuster erhalten Sie die Möglichkeit zu unterscheiden, welches eingeschliffene Verhalten Sie behalten und welches Sie verändern möchten. Diese emotionale Kompetenz und Fähigkeit zur Selbstreflexion ist der Grundstein für New Leadership und selbstbewusste Mitarbeiter.

- Sie analysieren und reflektieren Ihre eigenen emotionalen Muster und Verhaltensstrukturen.
- Sie erkennen die Wirkung Ihres Verhaltens.
- Sie erkennen individuelle - ggf. auch manipulative - Kommunikationsmuster bei sich und Anderen und lernen, gezielt darauf einzugehen.

**Leitfragen:**

- Was passiert mir immer wieder und wie kann ich das ändern?
- Welche Einstellung zur Führung und Zusammenarbeit will ich beibehalten und welche ändern?
- Wie kann ich meine Vision von neuem Denken, Fühlen und Handeln in die Tat umsetzen?

**Nutzen:**

- Sie gleichen Ihr Selbstbild mit dem Fremdbild ab und erweitern Ihren Handlungsspielraum.
- Sie erhalten Zugang zu Ihren Emotionen und lernen, mit Ihnen umzugehen.
- Sie gestalten mit Sensibilität die Kommunikation und Kooperation in Ihrem Umfeld.

**Gewinn für das Unternehmen:**

- (Selbst-) Bewusstere Führungskräfte und Mitarbeiter fördern eine positive Arbeitsumgebung.
- Stärkung des Führungsverhaltens durch klare Außenwirkung.
- Vermeidung von Missverständnissen und Störungen in der Kommunikation.
- Talentförderung und Mitarbeiterbindung durch emotionale Intelligenz.

**Preis:** 1.990,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

**Referenten:** Team Dr. Rosenkranz, Gräfelting

<b>Termine:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>	<b>Seminarort:</b>
21.02. - 26.02.2021		Uslar bei Göttingen
11.04. - 16.04.2021		Bad Griesbach bei Passau
10.10. - 15.10.2021		wird noch bekannt gegeben
07.11. - 12.11.2021	auf Anfrage	Bensheim bei Darmstadt (Orte können sich noch ändern)

**Ansprechpartner:**

**inhaltlich:**

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

**organisatorisch:**

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

## Das Lebensskript - Transaktionsanalyse II - MindSet verändern

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Projektleiter

**Ziele und Ideen:** „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?

**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:**

- Erkenne 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:** 1.900,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

**Referenten:** Team Dr. Rosenkranz, Gräfelting

<b>Termin:</b> 10.10. - 14.10.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Seminarort:</b> wird noch bekannt gegeben
---------------------------------------	---------------------------------------	---

**Ansprechpartner:**

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

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

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

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Projektleiter

**Ziele und Ideen:** 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 wieder. 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 Adressaten?

**Nutzen:**

- Sie kommunizieren klar und souverän.
- Sie gewinnen Ihre Kunden für sich.
- Sie treten sicher auf.
- Sie überzeugen durch eine kongruente Körpersprache.
- Sie erkennen auch nonverbale Rückmeldungen Ihrer Dialogpartner.

**Gewinn für das Unternehmen:**

- Klare Führungskräfte und selbstbewusste Mitarbeiter
- Erfolgreiche Kommunikation in Kundengesprächen und Verhandlungen
- Überzeugende Präsentation

**Preis:** 1.990,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

**Referenten:** Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

<b>Termine:</b> 21.03. - 26.03.2021 11.07. - 16.07.2021 05.12. - 10.12.2021	<b>Anmeldeschluss:</b>  auf Anfrage	<b>Seminarort:</b> wird noch bekannt gegeben Lautrach Allmannshofen bei Augsburg (Orte können sich noch ändern)
--	---	---

**Ansprechpartner:**

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

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Überzeugend auftreten! Impuls-Kommunikation Teil I

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe:** Nachwuchskräfte, Führungskräfte, FirmenkundenbetreuerInnen, Individual- oder PrivatkundenbetreuerInnen
- Ziele:** „Überzeugend auftreten!“ legt den Schwerpunkt auf die non- und paraverbale Kommunikation – den Einsatz von Körper, Atmung und Stimme. Das Seminar ist Teil I der Reihe „Kommunikative Kompetenz“. Im Fokus von Teil II steht die Redegewandtheit, das erklärte Ziel lautet: „So kommen Ihre Worte an - und zwar gut!“.  
Teil I und Teil II können grundsätzlich in beliebiger Reihenfolge besucht werden. Erfahrungsgemäß fällt das Lernen und Umsetzen allerdings denen leichter, die mit „Überzeugend auftreten!“ beginnen
- Das einfache und nachhaltig verbessern der kommunikativen Fertigkeiten im beruflichen Alltag.
  - Wichtiges Hintergrundwissen erkunden und verinnerlichen, um zielsicher entscheiden zu können, was in welcher Situation zu tun oder zu lassen ist.
  - Einer Lernstrategie folgen - auch und gerade für den beruflichen Alltag nach dem Training, um auf einem besonders einfachen und trotzdem wirksamen Weg das eigene kommunikative Verhalten innerhalb weniger Monate deutlich zu optimieren und zu professionalisieren.
- Inhalt:**
- Mit der Stimme autoritäre Macht ausüben - oder kooperativ Einfluss nehmen.
  - Ohne (viele) Worte Inhalte- und Prozesse steuern.
  - Durch den richtigen Sitzplatz emotional intelligent Ziele erreichen.
  - Nur gucken! - Betroffenheit bewirken und beeinflussen.
  - Glasklare Sach-Haltung – und doch dem Menschen zugewandt.
  - Fragen ,Störungen und Angriffe produktiv umlenken.
  - Interesse und Aufmerksamkeit von Gesprächspartnern erkennen und lenken.
- Hinweise:** Weniger ist mehr: Das Seminar arbeitet mit Mikro-Mustern, die erlauben, neue kommunikative Techniken im „echten Leben“ unauffällig zu üben und in das Verhaltensrepertoire zu integrieren. Bereits beim Anwenden im Seminar findet nachhaltiges Lernen statt. Die begleitenden Schreiben vor und nach dem Training verweisen auf Gelerntes und erinnern an die entsprechenden Informationen im Buch „Kommunikative Kompetenz“ sowie auf den Trainingskarten, die Kosten dafür sind im Seminarpreis enthalten.

**Preis:** 850.00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 2 Tage

**Referenten:** Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Referenten

<b>Termine:</b> 07.06. - 08.06.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr:</b> V - 045465
--	---------------------------------------	---

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

**Ansprechpartner:** **inhaltlich:**  
Sonja Manns  
Tel.: 0331 97925 284  
sonja.manns@nosa-online.de

## So kommen Ihre Worte an - und zwar gut! Impuls-Kommunikation Teil II

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Nachwuchskräfte, Führungskräfte, FirmenkundenbetreuerInnen, Individual- oder PrivatkundenbetreuerInnen

**Ziele:** Die Redegewandtheit steht im Fokus vom Seminar „So kommen Ihre Worte gut an – und zwar gut!“ – und ist Teil II der Reihe „Kommunikative Kompetenz“. Teil I ist das Seminar „Überzeugend auftreten!“ mit dem Schwerpunkt non- und paraverbale Kommunikation. Teil I und Teil II können grundsätzlich in beliebiger Reihenfolge besucht werden. Erfahrungsgemäß fällt das Lernen und Umsetzen allerdings denen leichter, die mit „Überzeugend auftreten!“ beginnen.

- Das einfache und nachhaltig verbessern der kommunikativen Fertigkeiten im beruflichen Alltag.
- Wichtiges Hintergrundwissen erkunden und verinnerlichen, um zielsicher entscheiden zu können, was in welcher Situation zu tun oder zu lassen ist.
- Einer Lernstrategie folgen - auch und gerade für den beruflichen Alltag nach dem Training, um auf einem besonders einfachen und trotzdem wirksamen Weg das eigene kommunikative Verhalten innerhalb weniger Monate deutlich zu optimieren und zu professionalisieren.

**Inhalt:**

- Sprachliche Kompetenz ist schön – nützt aber (leider oft) nichts.
- Formvollendet: Sprache jenseits der inhaltlichen Präzision.
- Wann und wie zuhören der bessere Redebeitrag ist.
- Gekonntes Faseln hat viele Vorteile! – Besonders, wenn Sie es auch entlarven können.
- Bevor Sie den Mund aufmachen: Wer wollen Sie eigentlich sein?
- Sprachmuster von Politikern und Menschen wie Sie und ich: den Dingen auf den Grund gehen oder Begeisterung entfachen?

**Hinweise:** Weniger ist mehr: Das Seminar arbeitet mit Mikro-Mustern, die erlauben, neue kommunikative Techniken im „echten Leben“ unauffällig zu üben und in das Verhaltensrepertoire zu integrieren. Bereits beim Anwenden im Seminar findet nachhaltiges Lernen statt. Die begleitenden Schreiben vor und nach dem Training verweisen auf Gelerntes und erinnern an die entsprechenden Informationen im Buch „Kommunikative Kompetenz“ sowie auf den Trainingskarten, die Kosten dafür sind im Seminarpreis enthalten.

**Preis:** 750.00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 2 Tage

**Referenten:** Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Referenten

<b>Termin:</b> 29.09. - 30.09.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr:</b> V - 045466
---------------------------------------	---------------------------------------	---

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

**Ansprechpartner:** **inhaltlich:**  
Sonja Manns  
Tel.: 0331 97925 284  
Sonja.manns@nosa-online.de

## Konfliktmanagement - Aus Konflikten eine Chance machen

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

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

**Ziele und Ideen:** Menschen, Gruppen und Organisationen denken und fühlen unterschiedlich. Immer wieder entscheiden sie, ob das 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?

**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:** 1.990,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

**Referenten:** Team Dr. Rosenkranz, Gräfelting

<b>Termine:</b> 21.02. - 26.02.2021 19.09. - 24.09.2021 07.11. - 12.11.2021	<b>Anmeldeschluss:</b>  auf Anfrage	<b>Seminarort:</b> Vahrn bei Brixen / Südtirol Uslar bei Göttingen wird noch bekannt gegeben (Orte können sich noch ändern)
--	---	---

**Ansprechpartner:**

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

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@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 bewusstmachen, 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 Hilfe und Anstoß zur Weiterentwicklung, zur Kreativität sowie zur Intensivierung unseres Zusammenarbeitens werden?

**Preis:** 2.090,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

**Referenten:** Peter Röben und Team, Breuel & Partner

<b>Termine:</b> 06.06. - 11.06.2021 24.10. - 29.10.2021	<b>Anmeldeschluss:</b>  auf Anfrage	<b>Seminarort:</b> Visselhövede Lenggries-Fall (Orte können sich noch ändern)
---	---	--

**Seminarort:** Outdoorhotel Jäger von Fall  
Ludwig-Ganghofer-Str. 8  
83661 Lenggries-Fall

Seminarhotel Luisenhof  
Worthstraße 10  
27374 Visselhövede

**Ansprechpartner:**

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

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Ihre Zuhörer gewinnen - Erfolgreich reden und bewegen

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Mitarbeiter aller Bereiche

**Ziele und Ideen:** 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  
Erhöhender 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.

**Preis:** auf Anfrage

**Dauer:** auf Anfrage

**Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termine:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
--------------------------------	---------------------------------------

**Seminarort:** Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

**Ansprechpartner:** **inhaltlich:**  
Peter Fritzsch  
Tel.: 0511 3603-570  
[peter.fritzsch@svn.de](mailto:peter.fritzsch@svn.de)

## Schwierige Gespräche konstruktiv bewältigen

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Das Seminar richtet sich an qualifizierte Mitarbeiter aus marktunterstützenden Abteilungen.

**Seminarziel:** Die Teilnehmer 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:** 950,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 3 Tage

**Referent:** Hubert Liebens, Camino Institut

<b>Termin:</b> 13.10. - 15.10.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> 22.09.2021	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10134658
---------------------------------------	--------------------------------------	--

**Seminarort:** Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

**Ansprechpartner:**

<b>inhaltlich:</b> Peter Fritzsch Tel.: 0511 3603-570 <a href="mailto:peter.fritzsch@svn.de">peter.fritzsch@svn.de</a>	<b>organisatorisch:</b> Markus Bachmann Tel.: 0511 3603-792 <a href="mailto:markus.bachmann@svn.de">markus.bachmann@svn.de</a>
---	---

## **Kommunikation für Frauen - mit Power und Persönlichkeit Ein Praxis-Training für mehr Klarheit in der Sprache und Souveränität im Ausdruck**

**Kategorie:** Kommunikation

**Zielgruppe:** Frauen aus allen Bereichen

**Seminarziel:** Wer sich im beruflichen Alltag wirksam durchsetzen will, braucht klare Ziele und muss überzeugend kommunizieren. Frauen sehen sich dabei immer wieder mit Dominanzstrategien (oft) männlicher Gesprächspartner konfrontiert, die besonderes Kommunikationsgeschick erfordern. Weichen sie den speziellen Gesprächsanforderungen aus, entstehen Missverständnisse und unklare Erwartungen, deren Auswirkungen alle Beteiligten viel Zeit und Energie kosten. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit Klugheit, Charme und Nachdruck Ihre weibliche 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. Die Teilnehmerinnen lernen in diesem Seminar, Spannungsfelder als solche wahrzunehmen und diese künftig zielführend zu lösen. Anhand von aktuellen 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. Dieses Seminar wendet sich an Frauen, die ihre Fähigkeit stärken möchten, sich im häufig männlich geprägten beruflichen Umfeld erfolgreich zu bewegen.

- Inhalte:**
- Geschlechtstypische Kommunikationsstile im Beruf
  - Umgang mit herausfordernden Dominanzstrategien
  - Berufliche Spielregeln verstehen und anwenden
  - Abgleich von Selbst- und Fremdbild
  - Eigene Werte, Normen und innere Antreiber kennen
  - Mehr Überzeugungskraft durch mehr Klarheit
  - Professionelles Kontaktmanagement
  - Wirkung von Stimme, Mimik, Gestik und Haltung
  - Umgang mit schwierigen beruflichen Herausforderungen

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

**Preis:** 900,00 € (Der Seminarpreis beinhaltet die komplette Verpflegung während der Veranstaltung sowie ein Mittagessen in einem naheliegenden Restaurant. Unterkunft wird gesondert berechnet.)

**Dauer:** 2 Tage

**Referentin:** Christiane Beschorner, Gönül Regenbogen  
LUCAS CONSULTING TEAM

<b>Termine:</b> 19.05. - 20.05.2021 20.09. - 21.09.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage auf Anfrage
---	--

**Seminarort:** LUCAS CONSULTING TEAM  
Königstraße 30  
22767 Hamburg  
Tel.: 040 7902600-60  
[info@lucasct.de](mailto:info@lucasct.de)

**Ansprechpartner:**

<b>inhaltlich:</b> Stefan Affeldt Tel.: 040 637020-30 <a href="mailto:stefan.affeldt@hsgv.de">stefan.affeldt@hsgv.de</a>	<b>organisatorisch:</b> Susanne Gerken Tel.: 040 637020-31 <a href="mailto:akademie@hsgv.de">akademie@hsgv.de</a>
---	--

## **Rhetorik im Arbeitsalltag**

### **Ein Praxis-Training für mehr Überzeugungskraft und Souveränität**

**Kategorie:** Kommunikation

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Mitarbeiter aller Bereiche

**Ziel:** In vielen beruflichen Situationen hängt Ihr Erfolg wesentlich davon ab, wie es Ihnen gelingt, Ihre Gesprächspartner zu erreichen und zu überzeugen. Doch überzeugend zu argumentieren will gelernt sein. In diesem Training erfahren Sie, wie Sie noch wirkungsvoller Ihre Meinung vertreten können. Sie lernen, Ideen und Argumente gekonnt zu platzieren. Zugleich erkennen Sie, wie wichtig es ist, den Standpunkt und die Einstellung Ihres Gegenübers zu berücksichtigen und ihn auf passende Art und Weise anzusprechen. Auch der Umgang mit Widerständen und schwierigen Gesprächspartnern wird in diesem Training geübt. Ein empfehlenswertes Training für alle, die in Gesprächen, Verhandlungen, Präsentationen oder Diskussionen mehr Erfolg haben möchten. Das Seminar bekommt einen hohen Praxisbezug durch die vielen aktuellen Beispiele, welche die Teilnehmer in das Seminar einbringen können. Durch das Arbeiten an Echt-Fällen ist eine direkte Übertragung des Gelernten auf den Alltag ohne Umwege möglich. Der Nutzen wird so sehr schnell spürbar.

**Inhalte:**

- Vorbereitung wichtiger Gespräche und Diskussionen
- Die richtige Analyse der Zuhörer und Gesprächspartner
- Psychologische Prozesse in der Kommunikation kennen und nutzen
- Grundlagen sprachlich wirkungsvoller Darstellung und Argumentation
- Das eindrucksvolle Arbeiten mit Beispielen
- Überzeugen durch Klarheit und Authentizität
- Abbau von Aufregung und Unsicherheit
- Mehr Souveränität in der eigenen Wirkung
- Bewusstsein für körpersprachliche Signale
- Umgang mit Einwänden und Widerständen
- Umgang mit Störungen und schwierigen Gesprächspartnern

**Methodik:** Theorie-Input, Einzelübungen, Gruppenübungen, Arbeiten an Fallbeispielen

**Preis:** 900,00 € (Der Seminarpreis beinhaltet die komplette Verpflegung während der Veranstaltung sowie ein Mittagessen in einem nahegelegenen Restaurant. Unterkunft wird gesondert berechnet.)

**Dauer:** 2 Tage

**Referenten:** Michael Lucas, Sven Ehrecke oder Sylvia Latour,  
LUCAS CONSULTING TEAM

<b>Termine:</b> 18.03. - 19.03.2021 18.10. - 19.10.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage auf Anfrage
---	--

**Seminarort:** LUCAS CONSULTING TEAM  
Königstraße 30  
22767 Hamburg  
Tel.: 040 7902600-60  
[info@lucasct.de](mailto:info@lucasct.de)

<b>Ansprechpartner:</b>	<b>inhaltlich:</b> Stefan Affeldt Tel.: 040 637020-30 <a href="mailto:stefan.affeldt@hsgv.de">stefan.affeldt@hsgv.de</a>	<b>organisatorisch:</b> Susanne Gerken Tel.: 040 637020-31 <a href="mailto:akademie@hsgv.de">akademie@hsgv.de</a>

## Web Based Trainings - Wertvolle Beratungskommunikation (IDD Anrechnung)

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden

**Zielgruppe:** Privatkundenbetreuer  
Individualkundenbetreuer  
Versicherungsspezialisten  
Berater mit Beratungskontakt zu Versicherungsthemen

**Inhalte:**

- Verstehen der Kundenkommunikation anhand theoretischer Modelle
- Eisberg Modell
- Johari-Fenster
- Vier-Seiten Modell
- Aktives zuhören
- Praxisorientierte Gesprächsführung
- Struktur für ein Beratungsgespräch
- Körpersprache, Wirkung und Wahrnehmung
- Nonverbale Zeichen senden und verstehen

**Hinweis:** Anrechenbare Weiterbildungszeit 3 Stunden

**Preis:** auf Anfrage

**Referenten:** Sumega GmbH

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	---------------------------------------

**Ansprechpartner:**

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

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Web Based Trainings - Brisante Kundengespräche (IDD Anrechnung)

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden

**Zielgruppe:** Privatkundenbetreuer  
Individualkundenbetreuer  
Versicherungsspezialisten  
Berater mit Beratungskontakt zu Versicherungsthemen

**Inhalte:**

- Erkennen Sie unterschiedliche Ursachen für Konflikte
- Sätze der progressiven Deeskalation im Kundenkontakt
- Verschiedene Konflikttypen
- Kenntnis der verschiedenen Konfliktarten
- Die unterschiedlichen Formen der Einwände
- Das Harvard Prinzip
- Die Stufen der Eskalation
- Praxisorientierte Konfliktlösung

**Hinweis:** Anrechenbare Weiterbildungszeit 3 Stunden

**Preis:** auf Anfrage

**Referenten:** Sumega GmbH

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	---------------------------------------

**Ansprechpartner:**

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

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Web Based Trainings - Präsentation vor Kunden (IDD Anrechnung)

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden

**Zielgruppe:** Privatkundenbetreuer  
Individualkundenbetreuer  
Versicherungsspezialisten  
Berater mit Beratungskontakt zu Versicherungsthemen

**Inhalte:**

- Die verschiedenen Präsenzen
- Die verschiedenen Präsentationen
- Die sieben W-Fragen
- Dramaturgie in der Darstellung
- Knackige Ein- und Ausstiege
- Präsenz durch Körpersprache
- Visualisierung und Medieneinsatz
- Die Vielfalt der Stimme
- Von Lampenfieber bis Schrecksituation

**Hinweis:** Anrechenbare Weiterbildungszeit 3 Stunden

**Preis:** auf Anfrage

**Referenten:** Sumega GmbH

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	---------------------------------------

**Ansprechpartner:**

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

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Web Based Trainings - Zeitlos organisiert (IDD Anrechnung)

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe:** Privatkundenbetreuer  
Individualkundenbetreuer  
Versicherungsspezialisten  
Berater mit Beratungskontakt zu Versicherungsthemen
- Inhalte:**
- Geschichtliche Übersicht des Zeitmanagements
  - Das Pareto Prinzip
  - Die ABC Analyse
  - Die Eisenhower Matrix
  - Die ALPEN Methode
  - Die SMART Methode
  - Erläuterung der Mono- und Polychronie
  - Störfaktoren und Leistungskurven
  - Praktische Anwendung
- Hinweis:** Anrechenbare Weiterbildungszeit 3 Stunden
- Preis:** auf Anfrage
- Referenten:** Sumega GmbH

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	---------------------------------------

**Ansprechpartner:**

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

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## **Durch Selbstmanagement zur Work-Life-Balance Eine Praxis-Seminar für Motivation, Effektivität und Wertorientierung**

**Kategorie:** Methoden

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Mitarbeiter aller Bereiche

**Ziel:** Wohlbefinden schafft Motivation und setzt enorme Tatkraft frei! Sie erfahren die gegenseitige Abhängigkeit der vier Lebensbereiche Beruf, soziales Umfeld, Gesundheit sowie Sinn- und Werteorientierung als Grundlage für innere Balance und Life-Leadership. Wer Leistung fordert, muss die Frage nach dem „Warum tue ich etwas?“ beantworten. Erkennen Sie Ihre selbstbestimmte, balancierte Lebensgestaltung als Quelle beständigen Erfolgs. Durch Reflexion des eigenen Verhaltens aktivieren Sie innere Kraftquellen und lernen Wege kennen, um mit Ihren Ressourcen bewusster und effektiver umgehen zu können. Sie reden nicht nur über Work-Life-Balance, Sie betreiben sie aktiv. Tests und Checklisten zur Balance zwischen den vier Bereichen Beruf, soziales Umfeld, Gesundheit sowie Sinn- und Werteorientierung bieten Ihnen die Chance, Ihre Gewohnheiten zu reflektieren und Ihre Ziele exakt zu formulieren. Sie entwickeln Maßnahmen, sich Zeit zu verschaffen, sich Ihrer inneren und äußeren Widerstände bewusst zu werden und entwerfen einen Aktionsplan zur Work-Life-Balance.

**Inhalte:**

- Visionen und Ziele zur Weiterentwicklung Ihrer Karriere in Verbindung mit einem erfüllten Privatleben
- Eigene Wünsche erkennen und verwirklichen
- Strategien zur Balance zwischen Zielerreichung und Treibenlassen, zwischen Spannung und Entspannung sowie zwischen inneren Werten und äußeren Wegen
- Grundlagen der Motivations- und Effizienzsteigerung
- Sinnfindung als Quelle des Erfolgs
- Aktivierung innerer Kraftquellen und bewusster Umgang mit den eigenen Ressourcen
- Das Gesetz der Produktivität und die Konzentration auf Schlüsselaufgaben
- Erstellung eines persönlichen Werteprofiles

**Methodik:** Theorie-Input, Einzelübungen, Gruppenübungen, schriftliche Kurztests, moderierter Erfahrungsaustausch

**Preis:** 1100,00 € (Der Seminarpreis beinhaltet die komplette Verpflegung während der Veranstaltung sowie ein Mittagessen in einem naheliegenden Restaurant. Unterkunft wird gesondert berechnet.)

**Dauer:** 2 Tage

**Referent:** Norbert Struck, LUCAS CONSULTING TEAM

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	---------------------------------------

**Seminarort:** LUCAS CONSULTING TEAM  
Königstraße 30  
22767 Hamburg  
Tel.: 040 7902600-60  
[info@lucasct.de](mailto:info@lucasct.de)

<b>Ansprechpartner:</b>	<b>inhaltlich:</b> Stefan Affeldt Tel.: 040 637020-30 <a href="mailto:stefan.affeldt@hsgv.de">stefan.affeldt@hsgv.de</a>	<b>organisatorisch:</b> Susanne Gerken Tel.: 040 637020-31 <a href="mailto:akademie@hsgv.de">akademie@hsgv.de</a>
-------------------------	---	--

## Rhetorik I

**Kategorie:** Methoden

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Führungsnachwuchs, haupt- und nebenamtliche Trainer/innen und Ausbilder/innen, sowie Mitarbeiter/innen aus den Segmenten der gehobenen Beratung (Vermögensaufbau/-optimierung, Spezialisten oder anderen Bereichen)

**Seminarziel:** In diesem Seminar lernen die Teilnehmer/innen, frei und authentisch vor Gruppen zu reden, durch Argumentation zu begeistern, kritische Redesituationen zu bewältigen und sich ihrer Wirkung auf andere Menschen stärker bewusst zu werden. Sie bereiten sich somit auch auf Kundenveranstaltungen oder andere Vorträge vor.

**Inhalte:** In Kurzvorträgen, Lehrgesprächen, Sprech- und Vortragsübungen geht es um folgende Themenbereiche:

- Begeistern und überzeugen durch Argumentation und Glaubwürdigkeit
- Dramaturgie und das „würzen“ eine Rede
- Mit der richtigen Atmung gegen das Lampenfieber zur positiven Ausstrahlung
- Redeangst/Lampenfieber – was brauchen wir? Was behindert uns?
- Wir erarbeiten uns verschiedene Redeformen (Stegreifrede, Pro-Contra-Rede, Referat)

Jeder Teilnehmer erhält in diesen 3 Tagen mehrfach die Gelegenheit, vor der Gruppe zu sprechen, seine persönlichen Stärken zu erkennen und so seine Kompetenz schnell zu erweitern/auszubauen. Wir arbeiten u. a. mit Videoanalysen. Wer mag, bringt eine Speicherkarte (32 GB) mit und kann so die persönlichen Fortschritte festhalten.

**Teilnehmer:** max. 12 Personen

**Preis:** auf Anfrage

**Dauer:** 3 Tage

**Trainerin:** Angelika Schmitz, HaspaAkademie

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	---------------------------------------

**Seminarort:** auf Anfrage

**Ansprechpartner: inhaltlich:**  
Stefan Affeldt  
Tel.: 040 637020-30  
[stefan.affeldt@hsgv.de](mailto:stefan.affeldt@hsgv.de)

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Speak Up 1! Präsenz & Wirkung

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe:** Frauen in Führungspositionen und weibliche Nachwuchskräfte  
Alle Frauen in verantwortlichen Aufgaben, die ihre Präsenz in beruflichen Situationen stärken und ihr Kommunikationsverhalten bewusster gestalten wollen.
- Nutzen:** Die Teilnehmerinnen entwickeln ein Gespür für die Wirkfaktoren von Kommunikation und Körpersprache. Sie können ihre Kommunikation mit Blick auf deren Wirkung bewusster steuern und lernen das Kommunikationsverhalten anderer besser einzuordnen. Sie gewinnen stärkere Präsenz und mehr Flexibilität im Auftreten.
- Inhalte:**
- Grundlagen stimmiger Kommunikation nicht nur für das berufliche Umfeld
  - Körpersprache, nonverbale Kommunikation und deren Wirkung
  - Reflexion eigener Kommunikationspräferenzen und dahinterstehender Werte und Glaubenssätze
  - Männersprache - Frauensprache - die wesentlichen Unterschiede
  - Umgang mit typisch männlichen und typisch weiblichen Kommunikationsmustern
  - Reflektion konkreter Situationen aus dem beruflichen Alltag der Teilnehmerinnen
- Methodik:** Wechsel aus Theorie-Input, Einzel- und Gruppenübungen, sowie Selbstreflexion
- Teilnehmer:** 4 bis 8 Personen
- Preis:** 350,00 € (inkl. Seminarunterlagen, Snacks und Getränke)
- Dauer:** 1 Tag (Beginn 09.30 Uhr, Ende 18.00 Uhr)
- Trainer:** Kathrin Rehbein, systemische Management-Coach, Kommunikationsberaterin (Schulz von Thun), transaktionsanalytische Beraterin (DGTA) und langjährige Führungskraft

<b>Termin:</b> 16.03.2021 24.08.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> 28.02.2021 10.08.2021
--	--

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

**Ansprechpartner: inhaltlich:**  
Stefan Affeldt  
Tel.: 040 637020-30  
[stefan.affeldt@hsgv.de](mailto:stefan.affeldt@hsgv.de)

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Speak Up 2! Positionier Dich!

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe:** Frauen in Führungspositionen und weibliche Nachwuchskräfte  
Alle Frauen in verantwortlichen Aufgaben, die ihre Präsenz in beruflichen Situationen stärken und ihr Kommunikationsverhalten bewusster gestalten wollen.
- Nutzen:** Die Teilnehmerinnen lernen die Grundlagen und den Rahmen für gelingende Kommunikation herzustellen, können psychologischen Spielen im beruflichen Kontext besser gegensteuern. Sie bereiten sich durch Bewusstheit für die eigenen Triggerpunkte präaktional auf wiederkehrende herausfordernde Situationen vor. Sie vertiefen Techniken für den Umgang mit destruktiver Kommunikation und Machtspielen.
- Inhalte:**
- Voraussetzung und Rahmenbedingungen für gelingende Kommunikation
  - Psychologische Spiele erkennen und diesen kommunikativ begegnen
  - Eigene Triggerpunkte und Reaktionsmuster reflektieren und Handlungspositionen für einen konstruktiven Umgang entwickeln
  - Umgang mit statuserhöhender und abwertender Kommunikation - auf Augenhöhe bleiben
  - In der Handlungskompetenz bleiben - eigene Grenzen schützen und Sprachlosigkeit vermeiden
  - Reflektion konkreter Situationen aus dem beruflichen Alltag der Teilnehmerinnen
- Methodik:** Wechsel aus Theorie-Input, Einzel- und Gruppenübungen, sowie Selbstreflexion
- Teilnehmer:** 4 bis 8 Personen
- Preis:** 350,00 € (inkl. Seminarunterlagen, Snacks und Getränke)
- Dauer:** 1 Tag (Beginn 09.30 Uhr, Ende 18.00 Uhr)
- Trainer:** Kathrin Rehbein, systemische Management-Coach, Kommunikationsberaterin (Schulz von Thun), transaktionsanalytische Beraterin (DGTA) und langjährige Führungskraft

**Termin:**  
02.11.2021

**Anmeldeschluss:**  
10.10.2021

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

**Ansprechpartner: inhaltlich:**  
Stefan Affeldt  
Tel.: 040 637020-30  
[stefan.affeldt@hsgv.de](mailto:stefan.affeldt@hsgv.de)

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Das bin Ich! Persönlichkeit stärken & Potentiale entfalten

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden

**Zielgruppe:** Weibliche Führungskräfte, Nachwuchskräfte, Projektleiterinnen, die eine Standortbestimmung wünschen und sich positionieren wollen. Frauen, die mit Blick auf die Weiterentwicklung ihrer Persönlichkeit, ihre Kernkompetenz und Entwicklungspotentiale reflektieren und stärken wollen.

- Inhalte:**
- Wie entsteht Persönlichkeit und was macht sie aus
  - Unterschiedliche Persönlichkeitsmerkmale, deren Stärken und Ressourcen
  - Handlungsleitende Motive, Werte und Bedürfnisse erkennen und integrieren
  - Mein Ich, mein Soll-Ich und mein Wunsch-Ich; Spannungsfelder und konfliktmuster verstehen und Entwicklung daraus ableiten
  - Wo stehe ich und wo will ich hin
  - Integration und Transfer; mein persönlicher Entwicklungsplan

**Methodik:** Im Seminar ist eine individuelle Persönlichkeitsauswertung mit dem LINC Personality Profiler (LPP) als Grundlage für die Erarbeitung der Entwicklungsrichtung enthalten. Die Teilnehmerinnen absolvieren den Online-Test des LPP vor Seminarbeginn und bringen ihren Auswertungsbericht mit ins Seminar. Wechsel von Theorie-Sequenzen, Einzel- und Gruppenübungen, sowie Selbstreflexion

**Teilnehmer:** 4 bis 8 Personen

**Preis:** 550,00 € (inkl. Persönlichkeitsdiagnose LINC Personality Profiler mit individuellem Auswertungsbericht im Einzelpreis von 189,00 €, Seminarunterlagen, Snacks und Getränke)

**Dauer:** 1,5 Tage (Beginn 10.00 Uhr, Ende 18.00 bzw. 14.00 Uhr)

**Trainer:** Kathrin Rehbein, systemische Management-Coach, Kommunikationsberaterin (Schulz von Thun), transaktionsanalytische Beraterin (DGTA) und langjährige Führungskraft

<b>Termin:</b> 31.05. - 01.06.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> 30.04.2021
---------------------------------------	--------------------------------------

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

**Ansprechpartner: inhaltlich:**  
Stefan Affeldt  
Tel.: 040 637020-30  
[stefan.affeldt@hsgv.de](mailto:stefan.affeldt@hsgv.de)

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Der Konflikt ist die Lösung - Fresh Up Konfliktkompetenz

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe:** Führungskräfte, die eine positive Haltung zu Konflikten entwickeln und die Wachstumschancen, die aus Konflikten entstehen, für sich und ihr Team nutzen wollen. Alle, die mit Menschen in konfliktreichen Settings arbeiten.
- Nutzen:** Die Teilnehmer\*innen lernen, dass Konfliktmanagement in der Führungsrolle eine Kernaufgabe ist und erkennen die Chance, die in einer konstruktiven Haltung zu Konflikten liegen und erhalten Impulse zum Umgang mit Konflikten. Sie verändern ihre Haltung zu Konflikten.
- Inhalte:**
- Konfliktarten und konfliktodynamik
  - Unterschiedliche Persönlichkeits- und Beziehungsstile im Konflikt
  - Bedürfnisse und Spiele
  - Die eigene (Lieblings)- Rolle im Konflikt erkennen und Handlungsoptionen entwickeln
  - Umgang mit Konflikten in der Führungsrolle
  - Impulse für die Weiter- Entwicklung der Konfliktkompetenz ihres Teams / Unternehmens
- Methodik:** Wechsel von Theorie-Input, Einzel- und Gruppenübungen, sowie Selbstreflexion
- Teilnehmer:** bis 8 Personen
- Preis:** 350,00 € (inkl. Seminarunterlagen, Snacks und Getränke)
- Dauer:** 1 Tag (Beginn 09.30 Uhr, Ende 18.00 Uhr)
- Trainer:** Kathrin Rehbein, systemische Management-Coach, Kommunikationsberaterin (Schulz von Thun), transaktionsanalytische Beraterin (DGTA) und langjährige Führungskraft

<b>Termin:</b> 30.11.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> 30.10.2021
------------------------------	--------------------------------------

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

**Ansprechpartner: inhaltlich:**  
Stefan Affeldt  
Tel.: 040 637020-30  
[stefan.affeldt@hsgv.de](mailto:stefan.affeldt@hsgv.de)

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Kanban - Sinnhaftes Selbstorganisieren

**Kategorie:** Methoden

**Zielgruppe:** Mitarbeiter, Führungskräfte und Privatpersonen, die sich und ihr Team besser organisieren wollen. Keine Vorkenntnisse notwendig

**Beschreibung:** Wenn Sie Chaos vermeiden möchten und stattdessen Ihre Produktivität merklich steigern wollen, dann ist Kanban genau das Richtige für sie. Teilen Sie Aufgaben im Team und sehen Sie zu, wie diese erledigt werden – mit zukunftsfähiger Geschwindigkeit und maximaler Transparenz. Die Schulung eignet sich für alle Interessenten, die bereits im Kanban-System arbeiten oder zukünftig damit arbeiten möchten.

- Was ist Kanban und wie funktioniert es?
- Was bedeutet Veränderung unter Kanban?
- Die sechs Kanban-Praktiken
- Werte von Kanban
- Gezielte Kommunikation
- Realistische Zeiteinschätzung
- Vorteile der Work-In-Progress (WIP)-Limitierung
- Pull-Systeme und ihre Implikationen
- Mit Kanban eine Kultur der kontinuierlichen Verbesserung (Kaizen) herstellen
- Anwendungs- und Umsetzungsmöglichkeiten für die Praxis

**Methodik:** Die Schulung besteht zu einem großen Teil aus Übungen. Die Teilnehmer können sich durch eigene Fragen und Problemstellungen einbringen und diese miteinander diskutieren.

**Hinweis:** Dieses Seminar wird in Präsenz oder auch in Remote durchgeführt

**Preis:** 500,00 €

**Dauer:** 1 Tag

**Trainer:** Jennifer Großmann, Marcel Rath, Asta Akademie

<b>Termine:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>
20.04.2021	
12.05.2021	auf Anfrage

**Seminarort:** Beraterzentrum Hamburg, Ludwig-Erhard-Straße 18,  
20459 Hamburg

**Ansprechpartner: inhaltlich:**

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

**organisatorisch:**

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

## Remote führen

**Kategorie:** Methoden

**Zielgruppe:** Führungskräfte unterschiedlichster Hierachiestufen, deren Mitarbeiter im Homeoffice arbeiten, oder an verschiedenen Standorten verteilt sind

**Beschreibung:** In diesem Kompakt-Format wird veranschaulicht, was es bedeutet, Remote zu führen und welche Prinzipien und Kompetenzen es braucht, um ihre Mitarbeiter virtuell zu führen. Die Teilnehmenden hinterfragen ihre eigene Haltung zu dem Thema und erkennen welche Prinzipien und Kompetenzen ihr persönliches Entwicklungsfeld sind. Während des Seminars gibt es einen aktiven Part unter den Teilnehmenden, der die Inhalte in die eigene Praxis der digitalen Arbeitswelt zu transferiert.

**Inhalte:**

- Veränderung der Arbeitswelt
- VUCA
- Haltung / Mindset
- Prinzipien und Kompetenzen von Remote führen
- Aufbau und Bewahrung einer vertrauensvollen Beziehung und stabiler Kommunikation über räumliche Distanz
- Austausch in Gruppen und Selbstreflexion

**Hinweis:** Dieses Seminar wird in Präsenz oder auch in Remote durchgeführt

**Preis:** 330,00 €

**Dauer:** 4 Stunden

**Trainerin:** Sylvia Schlegel, Asta Akademie

<b>Termine:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>
18.02.2021	
18.05.2021	auf Anfrage

**Seminarort:** Beraterzentrum Hamburg, Ludwig-Erhard-Straße 18,  
20459 Hamburg

**Ansprechpartner: inhaltlich:**  
Stefan Affeldt  
Tel.: 040 637020-30  
[stefan.affeldt@hsgv.de](mailto:stefan.affeldt@hsgv.de)

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Agiles Arbeiten in Teams

**Kategorie:** Methoden

**Zielgruppe:** Alle Interessierten und Einsteiger im Thema New Work, keine Vorkenntnisse notwendig.

**Beschreibung:** Lernen Sie die wichtigsten Grundlagen des agilen Arbeitens kennen, damit Sie die Prinzipien in der Praxis ausprobieren und anwenden können. Sie erhalten Impulse zur Förderung der Selbstorganisation in Teams. Um die verschiedenen agilen Methoden bestmöglich anwenden zu können, erhalten Sie im Rahmen von Übungen nützliche Tipps und Tricks.

**Inhalte:**

- Anforderungen und Veränderungen in der Organisation aufgrund von agilen Arbeitsweisen
- Was benötigen agile Teams?
- Anwendungsmöglichkeiten, Risiken und Werte
- Eigenschaften, Vorteile und Werte von agilen Teams
- Selbstorganisation und Verantwortungsübernahme in Teams
- Agile Arbeitsweisen und Einsatzfelder
- Agiles Mindset

**Hinweis:** Dieses Seminar wird in Präsenz oder auch in Remote durchgeführt

**Preis:** 500,00 €

**Dauer:** 1 Tag

**Trainerin:** Annett Schubert, Asta Akademie

<b>Termine:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>
25.02.2021	
22.04.2021	auf Anfrage

**Seminarort:** Beraterzentrum Hamburg, Ludwig-Erhard-Straße 18,  
20459 Hamburg

**Ansprechpartner: inhaltlich:**  
Stefan Affeldt  
Tel.: 040 637020-30  
[stefan.affeldt@hsgv.de](mailto:stefan.affeldt@hsgv.de)

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Zertifizierungsvorbereitung & Zertifizierung zum PSM I (Professional Scrum Master Level I)

- Kategorie:** Methoden
- Zielgruppe:** Jeder, der über eine Zertifizierung sein Wissen über SCRUM nachweisen möchte.
- Beschreibung:** Für die Zertifizierung zum Professional Scrum Master Level I (PSM I) ist eine Prüfung in Form eines Online-Tests bei scrum.org erforderlich. In dieser eintägigen Prüfungsvorbereitung werden die angehenden Scrum-Master auf diese offizielle Zertifizierung vorbereitet und erhalten hilfreiche Tipps, diese erfolgreich zu meistern.
- Inhalte:** Gemeinsam mit dem Trainer bilden die Teilnehmenden das Wissensfundament für die Prüfung und wiederholen erforderliche Inhalte. Die erfahrenen Trainer wissen worauf es bei der Zertifizierung bei scrum.org ankommt und was ein angehender Scrum-Master mitbringen muss. Durch gezielte Wiederholungen und Vermittlung der Anforderungen bzw. des Ablaufes werden die Teilnehmenden sowohl fachlich, als auch methodisch auf die Prüfung vorbereitet. Dabei erhalten sie ein Verständnis davon, wie die Prüfung bei scrum.org durchgeführt wird:
- Erforderliche Wissensbasis
  - Know-How-Inputs
  - Vorbereitung auf die Online-Zertifizierung
  - Aufbau und Inhalte der PSM I Zertifizierung
  - Ablauf der Zertifizierung / Regeln bei scrum.org
  - Punkte, auf die es in der Zertifizierung zu achten gilt
- Die Zertifizierung kann innerhalb des Seminars oder eigenständig im Nachgang absolviert werden.
- Hinweis:** Dieses Seminar wird in Präsenz oder auch in Remote durchgeführt
- Preis:** 500,00 € (zzgl. 130,00 € Gebühr)
- Dauer:** 1 Tag

**Trainer:** Marc Blöse, Marcel Rath, Asta Akademie

<b>Termine:</b> 16.03.2021 04.05.2021	<b>Anmeldeschluss:</b>  auf Anfrage
---	---

**Seminarort:** Beraterzentrum Hamburg, Ludwig-Erhard-Straße 18,  
20459 Hamburg

**Ansprechpartner: inhaltlich:**  
Stefan Affeldt  
Tel.: 040 637020-30  
[stefan.affeldt@hsgv.de](mailto:stefan.affeldt@hsgv.de)

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Digital Leadership

**Kategorie:** Management

**Zielgruppe:** Führungskräfte mit und ohne Vorkenntnisse / -erfahrungen im Bereich Digital Leadership

**Beschreibung:** In diesem Format wird veranschaulicht, was Digitalisierung bedeutet und welchen Einfluss sie auf unsere Gesellschaft und Arbeitswelten hat, um das hierfür erforderliche Verständnis und dazugehörige Anforderungen von Führung zu erfassen. Durch komplexer werdende Aufgaben im digitalen Zeitalter müssen etablierte Arbeitsmethoden und Führungsstrategien neu gedacht werden, da sie als Leitbild nur noch bedingt greifen. Im Rahmen eines interaktiven Erfahrungsaustauschs wird die Rolle der Führungskraft in der digitalen Welt intensiv beleuchtet.

- Inhalte:**
- Auswirkungen und Anforderungen der Digitalisierung
  - Was bedeutet digitale Führung für mich persönlich?
  - Welche Kompetenzen brauche ich und warum ist meine eigene Haltung dabei so wichtig?
  - Mit welchen agilen Methoden kann ich der VUCA Welt als Führungskraft begegnen?
  - Das Vopa+ Modell als Basis einer neuen Führungskultur
  - Wie und wann kann ich den klassischen und agilen Führungsstil einsetzen?

**Hinweis:** Dieses Seminar wird in Präsenz oder auch in Remote durchgeführt

**Preis:** 500,00 €

**Dauer:** 1 Tag

**Trainerin:** Sylvia Schlegel, Asta Akademie

<b>Termine:</b> 11.03.2021 09.06.2021	<b>Anmeldeschluss:</b>  auf Anfrage
---	---

**Seminarort:** Beraterzentrum Hamburg, Ludwig-Erhard-Straße 18,  
20459 Hamburg

**Ansprechpartner: inhaltlich:**  
Stefan Affeldt  
Tel.: 040 637020-30  
[stefan.affeldt@hsgv.de](mailto:stefan.affeldt@hsgv.de)

**organisatorisch:**  
Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

## Prinzipien und Grundlagen von Scrum

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe:** Mitarbeiter, Führungskräfte und Privatpersonen, die sich für agiles Arbeiten mit SCRUM interessieren, keine Vorkenntnisse notwendig
- Beschreibung:** Im Rahmen des Seminars erlangst Du ein grundlegendes Verständnis von SCRUM, dessen Methodik, Spielregeln (SCRUM Guide) und Einsatzmöglichkeiten, um diese in der Praxis anzuwenden. Das Format eignet sich als Einstieg und Vertiefung in agiles Arbeiten mit SCRUM.
- Inhalte:**
- Grundlagen zum Scrum-Framework
  - Agile Prinzipien und Scrum Werte
  - Rollen im agilen Umfeld bzw. Scrum-Team und ihre Eigenschaften
  - Events: Sprint, Sprint Planning, Sprint-Ziele, Daily Scrum, Sprint Review und Sprint Retrospektive
  - Artefakte: Product Backlog, Sprint Backlog, Inkrement und die Transparent der Artefakte
  - Was ist „Ready“ und was ist „Done“?
  - Beobachtung und Dokumentation eines Scrum Masters,
  - Aufgaben und Verantwortlichkeiten eines Product Owners
  - Änderungen im SCRUM Guide 2020 vs. Guide 2017

Am ersten Tag lernst Du unter Praxisbezug die theoretischen Grundlagen von Scrum kennen. Am zweiten Tag wird in einer Praxis-Simulation (nur in Präsenz) die Theorie angewandt. So wird ein besseres Verständnis über die Struktur des SCRUM Frameworks und das Zusammenspiel von Rollen, Events und Artefakten erlangt.

- Hinweis:** Dieses Seminar wird in Präsenz oder auch in Remote durchgeführt
- Preis:** 900,00 €
- Dauer:** 2 Tag
- Trainer:** Marc Blöse, Asta Akademie

<b>Termine:</b> 22.03. - 23.03.2021 10.05. - 11.05.2021	<b>Anmeldeschluss:</b>  auf Anfrage
---	---

**Seminarort:** Beraterzentrum Hamburg, Ludwig-Erhard-Straße 18, 20459 Hamburg

**Ansprechpartner: inhaltlich:**

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

**organisatorisch:**

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

## English for Finance

- Kategorie:** Methoden (Sprachseminar)
- Zielgruppe:** Führungskräfte und Mitarbeiter aller Bereiche
- Inhalte:** Ein typisches Sprachseminar-Programm umfasst eine Auswahl folgender Themen:
- Buchhaltung
  - Bilanzierung
  - Arten von Aktivposten
  - Gewinn- und Verlustrechnung
  - Abschreibung
  - Cashflow
  - Jahresabschlüsse
  - Gesellschaftsrecht
  - Konkurs
  - Wirtschaftsprüfungen
  - Kostenkalkulation

**Ihr Nutzen:** Die geringe Teilnehmerzahl ermöglicht intensives Feedback für jeden Teilnehmer und maximiert die effektive Sprechzeit. Um möglichst praxisnahe Themen zu behandeln werden echte Finanzdaten aus Geschäftsberichten und anderen aktuellen Finanzpublikationen verwendet.

Die Anforderungen an die englischsprachige Kommunikation von Personen, die im Bereich Finanzen arbeiten, sind sehr speziell und mit denen anderer Fachgebiete nicht vergleichbar. Begriffe und Wortschatz des Finanzwesens können besonders für Nicht-Muttersprachler, die in einem internationalen Berufsumfeld tätig sind, eine Herausforderung darstellen.

Basierend auf einer Mischung aus Sprachübungen und Aufgaben zur Vertiefung der erworbenen Fähigkeiten, richtet sich dieses Sprachseminar an Wirtschaftsprüfer, Bankangestellte, Analysten, Buchhalter, Steuerberater, Manager im Finanzwesen und Angehörige anderer Berufsgruppen, die englischsprachige Finanzinformationen verstehen, erklären, diskutieren, vermitteln und präsentieren müssen.

Dieses Sprachseminar wurde speziell so konzipiert, dass die Teilnehmer ihr Vokabular für das Finanzwesen verbessern sowie die Fähigkeit entwickeln, Finanzthemen auf Englisch zu erklären und zu besprechen (siehe "Inhalt" weiter unten). Die Teilnahme setzt mindestens Englischkenntnisse auf dem Niveau "high B1" (nach den CEF-Standards) voraus.

**Sprachlevel:** B1 - C2

**Preis:** 275,00 € pro Person / Tag zzgl. einer einmaligen Einstufungsgebühr in Höhe von 45,00 €. Es fallen keine zusätzlichen Materialgebühren an.

**Dauer:** 2 oder 3 Tage

**Trainer:** Um die Schulung möglichst effektiv zu gestalten, sind die Trainer des English for Finance (EFF)-Sprachseminare alle qualifizierte „English as a Foreign Language“-Spezialisten mit umfangreicher Lehr- sowie eigener Berufserfahrung auf dem Finanzsektor.

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	---------------------------------------

**Seminarort:** EnglishBusiness AG  
Rothenbaumchaussee 80c  
20148 Hamburg  
Tel.: 040 650 52 53  
[info@englishbusiness.de](mailto:info@englishbusiness.de)

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

## English for Meetings

- Kategorie:** Methoden (Sprachseminar)
- Zielgruppe:** Firmenkundenbetreuer/innen  
Führungskräfte  
Nachwuchskräfte  
Assistenten/innen  
Individual- oder Privatkundenbetreuer/innen
- Inhalte:** Ein typisches Sprachseminar-Programm deckt folgende Themenbereiche ab:
- Tagesordnung und Protokoll
  - Meetings leiten
  - Themen gezielt ansprechen, zustimmen und widersprechen
  - Körpersprache
  - Smalltalk vor, während und nach dem Meeting
  - Sprachgebrauch und Kultur in Meetings
  - Optional: Telefonkonferenzen – eine besonders herausfordernde Form des Meetings
  - Themenbezogene Grammatik, wie beispielsweise Modalverben und das Konditional, wird einfach und anschaulich erklärt, so dass die Umsetzung unverzüglich erfolgen kann
- Ihr Nutzen:** Meetings werden in unserer internationalen Geschäftswelt zunehmend wichtiger. Unser Sprachseminar „English for Meetings“ stättet Manager, High Potentials und andere Teilnehmer englischsprachiger Meetings mit der hierfür notwendigen Sprachkompetenz und den entsprechenden Kernkommunikationsfähigkeiten aus.
- Internationale Meetings haben mehr als nur reinen Informationsaustausch zu bieten - sie können sogar Spaß machen! Lernen Sie, Ihren Standpunkt zu vertreten und bringen Sie Ihr Publikum dazu, Ihnen zuzuhören. Treffen Sie den richtigen Ton und moderieren Sie Meetings in Ihrem ganz persönlichen Stil. Finden Sie heraus, wie einfach es sein kann, objektive Berichte zu verfassen, Meinungen auszuwerten und Meetings pünktlich, aber diplomatisch zu beenden.
- In unseren Kleingruppen mit 3 bis 6 Teilnehmern ist es möglich, jedem Teilnehmer individuelles Feedback zu geben. Darüber hinaus erlauben sie jedem Teilnehmer maximale Sprechzeit. Situationen aus der Berufspraxis werden nachgestellt (wahlweise auch mit Videoanalyse). Die Teilnehmer erhalten somit die Möglichkeit, verschiedene Meeting-Szenarien gedanklich durchzugehen und sich auf reale Meetingsituationen vorzubereiten.

**Sprachlevel:** B1 – C2

**Preis:** 275,00 € pro Person / Tag zzgl. einer einmaligen Einstufungsgebühr in Höhe von 45,00 €. Es fallen keine zusätzlichen Materialgebühren an.

**Dauer:** 2 oder 3 Tage

**Trainer:** Unsere Englischtrainer sind ausschließlich englische Muttersprachler. Sie verfügen über eine fundierte Ausbildung auf ihrem Gebiet. Bei unseren Wirtschaftskommunikationstrainern kommen langjährige Training-, Consulting- und Seminarerfahrungen und individuelle Kenntnisse in den verschiedensten Geschäftsbereichen hinzu.

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	---------------------------------------

**Seminarort:** EnglishBusiness AG  
Rothenbaumchaussee 80c  
20148 Hamburg  
Tel.: 040 650 52 53  
[info@englishbusiness.de](mailto:info@englishbusiness.de)

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

## English for Presentations

- Kategorie:** Methoden (Sprachseminar)
- Zielgruppe:** Firmenkundenbetreuer/innen  
Führungskräfte  
Vertriebsmitarbeiter  
Individual- oder Privatkundenbetreuer/innen
- Inhalte:** Ein typisches Sprachseminar-Programm deckt folgende Themenbereiche ab:
- Sprache bewusst einsetzen, um Ziele und Schlussfolgerungen zu formulieren
  - Präsentationen strukturieren und mit Sprache Ihre Zuhörer lenken
  - Ergebnisse, Grafiken und Entwicklungen beschreiben
  - Taktiken zum Entgegennehmen und Beantworten von Fragen aus dem Publikum erlernen
  - Die passende Wortwahl und den geeigneten Ton für Ihr Publikum finden
  - Grammatikthemen entsprechend Ihrer individuellen Bedürfnisse
- Ihr Nutzen:** Präsentationen halten stellt für viele Menschen eine besondere Herausforderung des Geschäftsalltags dar. Wenn diese auch noch auf Englisch gehalten werden sollen, beginnen sogar selbstbewusste Präsentatoren über ihre eigenen Worte zu stolpern. Unser Sprachseminar „English for Presentations“ wurde speziell für Geschäftsleute entwickelt, die bereits in der englischen Sprache präsentieren oder dies in Zukunft vorhaben. Mit einem unserer hoch qualifizierten Trainer an Ihrer Seite lernen Sie, Ihre sprachlichen Fähigkeiten zu optimieren, typische Fehler zu vermeiden und nervenaufreibende Präsentationssituationen professionell zu meistern.
- In unseren Kleingruppen mit 3 bis 6 Teilnehmern ist es möglich, jedem Teilnehmer individuelles Feedback zu geben. Darüber hinaus erlauben sie jedem Teilnehmer maximale Sprechzeit. In diesen Sprachseminaren können Sie mit den anderen Teilnehmern realitätsnahe Situationen durchgehen, die Ihnen in Ihrem Tagesgeschäft begegnen können.
- Hinweis:** Dieses Sprachseminar zielt nicht in erster Linie auf Präsentationsfähigkeiten ab, sondern vermittelt die komplexe Sprache des Präsentierens. Präsentationsfähigkeiten und -techniken werden schwerpunktmäßig im Seminar „International Presentation Skills“ (IPS) behandelt.

**Sprachlevel:** B1 - C2

**Preis:** 275,00 € pro Person / Tag zzgl. einer einmaligen Einstufungsgebühr in Höhe von 45,00 €. Es fallen keine zusätzlichen Materialgebühren an.

**Dauer:** 2 oder 3 Tage

**Trainer:** Unsere Englischtrainer sind ausschließlich englische Muttersprachler. Sie verfügen über eine fundierte Ausbildung auf ihrem Gebiet. Bei unseren Wirtschaftskommunikationstrainern kommen langjährige Training-, Consulting- und Seminarerfahrungen und individuelle Kenntnisse in den verschiedensten Geschäftsbereichen hinzu.

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	---------------------------------------

**Seminarort:** EnglishBusiness AG  
Rothenbaumchaussee 80c  
20148 Hamburg  
Tel.: 040 650 52 53  
[info@englishbusiness.de](mailto:info@englishbusiness.de)

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

## English for Daily Business

- Kategorie:** Methoden (Sprachseminar)
- Zielgruppe:** Firmenkundenbetreuer/innen  
Führungskräfte  
Vertriebsmitarbeiter  
Individual- oder Privatkundenbetreuer/innen
- Inhalte:** Ein typisches Sprachseminar-Programm deckt folgende Themenbereiche ab:
- Meetings in englischer Sprache: Standpunkte vertreten oder anderen Teilnehmern widersprechen
  - Telefonieren auf Englisch
  - Geschäftskorrespondenz und E-Mails in englischer Sprache
  - Smalltalk im Geschäftsleben
  - Grammatikthemen entsprechend Ihrer individuellen Bedürfnisse
- Ihr Nutzen:** In unserer internationalen Geschäftswelt sehen sich Mitarbeiter immer häufiger mit sprachlichen Herausforderungen konfrontiert – von Meetings über Telefonkonferenzen bis hin zum Smalltalk mit Kollegen. Die Englischkenntnisse aus Ihrer Schulzeit helfen Ihnen zwar sicher noch dabei, Nachrichten anzunehmen oder sich Geschäftspartnern vorzustellen. Wenn Sie jedoch Englisch in Ihrem Beruf souverän beherrschen müssen, benötigen Sie meist intensivere Sprachkenntnisse. Unser Sprachseminar „English for Daily Business“ konzentriert sich auf den Ausbau Ihrer Sprachkompetenz und Kernkommunikationsfähigkeiten, die Sie im Tagesgeschäft benötigen.
- In unseren Kleingruppen mit 3 bis 6 Teilnehmern ist es möglich, jedem Teilnehmer individuelles Feedback zu geben. Darüber hinaus erlauben sie jedem Teilnehmer maximale Sprechzeit. In diesen Sprachseminaren können Sie mit den anderen Teilnehmern realitätsnahe Situationen durchgehen, die Ihnen in Ihrem Tagesgeschäft begegnen können, und lernen, diese zu meistern.

**Sprachlevel:** B2 - C2

**Preis:** 275,00 € pro Person / Tag zzgl. einer einmaligen Einstufungsgebühr in Höhe von 45,00 €. Es fallen keine zusätzlichen Materialgebühren an.

**Dauer:** 3 Tage

**Trainer:** Unsere Englischtrainer sind ausschließlich englische Muttersprachler. Sie verfügen über eine fundierte Ausbildung auf ihrem Gebiet. Bei unseren Wirtschaftskommunikationstrainern kommen langjährige Training-, Consulting- und Seminarerfahrungen und individuelle Kenntnisse in den verschiedensten Geschäftsbereichen hinzu.

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	---------------------------------------

**Seminarort:** EnglishBusiness AG  
Rothenbaumchaussee 80c  
20148 Hamburg  
Tel.: 040 650 52 53  
[info@englishbusiness.de](mailto:info@englishbusiness.de)

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

## English for Telephoning

- Kategorie:** Methoden (Sprachseminar)
- Zielgruppe:** Firmenkundenbetreuer/innen  
Führungskräfte  
Vertriebsmitarbeiter  
Individual- oder Privatkundenbetreuer/innen
- Inhalte:** Ein typisches Sprachseminar-Programm deckt folgende Themenbereiche ab:
- Begrüßungen, Höflichkeitsformen und Smalltalk am Telefon
  - Namen und Adressen buchstabieren
  - Telefonate annehmen, führen und weiterstellen
  - Termine vereinbaren, Meetings legen
  - Englische Aussprache, Satzmelodie und deutliches Sprechen
  - Häufig auftretende Fehler beim Telefonieren
  - Grammatikthemen und Wortschatzerweiterung entsprechend Ihrer individuellen Bedürfnisse
- Ihr Nutzen:** Der erste Kontakt mit einem Unternehmen entsteht häufig per Telefon. Für Unternehmen, die im internationalen Markt agieren oder dies in absehbarer Zukunft planen, sind reibungslose Telefonate auf Englisch daher von besonderer Bedeutung. Die Kunden sollen von Anfang an das Gefühl haben, in kompetenten Händen zu sein. Eine gute Grundlage hierfür bilden sichere englische Sprachkompetenz sowie Kernkommunikationsfähigkeiten im Bereich Telefonieren. Unser Sprachseminar „English for Telephoning“ unterstützt Sie bei Ihren täglichen Herausforderungen – vom Annehmen und Weiterstellen von Anrufen bis hin zum Verhandeln von Vertragsbedingungen. Hierbei gewinnen Sie das notwendige Selbstbewusstsein, um Ihre geschäftlichen Aufgaben erfolgreich am Telefon zu erledigen.
- Jedes Sprachseminar kann weiter individualisiert werden, um individuellen Zielen und Lernbedürfnissen der Teilnehmer gerecht zu werden. In unseren Kleingruppen mit 3 bis 6 Teilnehmern ist es möglich, jedem Teilnehmer individuelles Feedback zu geben. Darüber hinaus erlauben sie jedem Teilnehmer maximale Sprechzeit.

**Sprachlevel:** B1 - C2

**Preis:** 275,00 € pro Person / Tag zzgl. einer einmaligen Einstufungsgebühr in Höhe von 45,00 €. Es fallen keine zusätzlichen Materialgebühren an.

**Dauer:** 2 oder 3 Tage

**Trainer:** Unsere Englischtrainer sind ausschließlich englische Muttersprachler. Sie verfügen über eine fundierte Ausbildung auf ihrem Gebiet. Bei unseren Wirtschaftskommunikationstrainern kommen langjährige Training-, Consulting- und Seminarerfahrungen und individuelle Kenntnisse in den verschiedensten Geschäftsbereichen hinzu.

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage
-------------------------------	---------------------------------------

**Seminarort:** EnglishBusiness AG  
Rothenbaumchaussee 80c  
20148 Hamburg  
Tel.: 040 650 52 53  
[info@englishbusiness.de](mailto:info@englishbusiness.de)

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

## Weniger ist mehr - Dem Burnout vorbeugen - Seminar zum aktiven Körper-Balance-Management

**Kategorie:** Gesundheitsmanagement

**Zielgruppe** Das Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter/innen.

**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) entgegenwirken und betreiben individuelle Burnout-Prophylaxe. Die Effektivität der Mitarbeiter steigt. Kennzahlen in Bezug auf Krankenstand, Absentismus und Präsentismus werden optimiert.

**Inhalt:**

- „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
- Die individuell richtigen Ausdauersportarten
- Rückenentspannungs- und Kräftigungsübungen für „Schreibtischtäter“
- Was ist Burnout? Ursachen, Symptome, Warnsignale, Gegenmaßna

Das Seminar bietet theoretische und praktische Einheiten.

**Preis:** 670,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 2 Tage

**Referent:** Carsten Kupferberg, Kupferberg-Training

<b>Termin:</b> 21.04. - 22.04.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> 31.03.2021	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10134656
---------------------------------------	--------------------------------------	--

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

**Ansprechpartner:**

**inhaltlich:**  
Peter Fritsch  
Tel.: 0511 3603-570  
[peter.fritsch@svn.de](mailto:peter.fritsch@svn.de)

**organisatorisch:**  
Markus Bachmann  
0511 3603-792  
[markus.bachmann@svn.de](mailto:markus.bachmann@svn.de)

## **BrainTrain - Hirngerechtes Arbeiten spart Zeit und schont die Nerven (IDD-Anrechnung)**

**Kategorie:** Gesundheitsmanagement

**Zielgruppe:** Das Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter, die ihre mentale Leistungsfähigkeit erhalten oder 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 bereite ich mich idealerweise auf Vorträge und Reden vor?
- MindMap vs. Schaubild - ein großer Unterschied mit Folgen!
- Wie rufe ich die gespeicherten Informationen sicher ab?
- Wie transportiere ich Wissen gezielt ins Langzeitgedächtnis?
- Wie nutze ich die Arbeitsweisen meines Gedächtnissystems zu meinem Vorteil?

**Ihr Nutzen:** Viel Arbeit und Druck 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 ist. 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:** Sie können gerne eigenes Material mitbringen, um die Techniken noch im Seminar daran einzusetzen.  
Für die Teilnahme wird dem Teilnehmer eine Weiterbildungszeit von 12 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.

**Preis:** 730,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 2 Tage

**Referentin:** Gabriele A. Forster, BrainTrain

<b>Termin:</b> 07.06. - 08.06.2021	<b>Anmeldeschluss:</b> 03.05.2021	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10134661
---------------------------------------	--------------------------------------	--

**Seminarort:** Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover

<b>Ansprechpartner:</b>	<b>inhaltlich:</b> Peter Fritzsch Tel.: 0511 3603-570 <a href="mailto:peter.fritzsch@svn.de">peter.fritzsch@svn.de</a>	<b>organisatorisch:</b> Markus Bachmann Tel.: 0511 3603-792 <a href="mailto:markus.bachmann@svn.de">markus.bachmann@svn.de</a>
-------------------------	---	---

## iPad@work - das iPad erfolgreich in der Beratung und im Arbeitsalltag nutzen (IDD-Anrechnung)

- 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)
- Für die Teilnahme wird dem Teilnehmer eine Weiterbildungszeit von 4 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet
- Preis:** auf Anfrage
- Dauer:** auf Anfrage
- Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

**Termin:**  
auf Anfrage

**Anmeldeschluss:**  
auf Anfrage

**Ansprechpartner:** **fachlich:**  
Svenja Schneemann  
Tel.: 0511 3603 528  
[svenja.schneemann@svn.de](mailto:svenja.schneemann@svn.de)

## **iPad und Co für Führungskräfte: Digital führen(d) Mehrwerte schaffen - Tablet Einsatz fördern**

**Kategorie:** Digitalisierung

**Zielgruppe:** Führungskräfte, die ihre eigene Nutzung von mobilen Endgeräten und die Tablet-Nutzung ihrer Mitarbeiter intensivieren wollen.

**Ziel:** Mit Hilfe des iPads sollen die Teilnehmer die Funktion ihres iPads kennenlernen und für den Arbeitsalltag zu nutzen wissen. Durch effiziente Verwendung können individuelle Ressourcen eingespart und Arbeitsabläufe vereinfacht werden. Darüber hinaus wird über zukünftige Kundenberatung mit mobilen Endgeräten und eigene Arbeit mit dem Tablets in Sparkassen informiert.

**Inhalt:** **Tablet Einsatz in der Praxis**

- Einstimmung und Erfahrungsaustausch
- Tablet im vertrieblichen Alltag sinnvoll einsetzen
- Chancen und Nutzen
- Verkaufspsychologische Aspekte
- Beraten mit Tablet
- Erfolgreiche digitale Kundenansprache

**Funktionen und Apps sinnvoll einsetzen**

- Hilfreiche Funktionen der Internetfiliale
- Beratungsvideos einsetzen
- Sparkassen Banking Apps kennen
- Sicherheit und Sicherungsverfahren
- Verbundpartnerangebote integrieren
- Ergänzende Apps und Informationsquellen
- Berater App und OSPlus\_neo nutzen
- MyMo erfolgreich einsetzen
- Ausblick: Per Video nah am Kunden

**Digitalen Veränderungsprozess fördern**

- Veränderungsprozess nachhaltig begleiten
- Erfolgreiche und erfolgshemende Faktoren
- Effiziente Teamarbeit mit Tablet Unterstützung
- Digitale Werkzeuge und Methoden sinnvoll einsetzen
- Fehlerbehandlung, Fragen und Antworten

**Praxiseinsatz üben**

- Tablet elegant in das Kunden- und Mitarbeitergespräch integrieren
- Einwände erfolgreich behandeln
- Fehlerbehandlung, Fragen und Antworten

**Transferaufgabe**

**Hinweis:** Für die Schulung ist eine separate Anmietung der Hardware sowie W-LAN erforderlich. Wir unterstützen Sie gern bei der Bestellung.

**Preis:** auf Anfrage

**Referenten:** Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe

<b>Termin:</b> auf Anfrage	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> P-005227
-------------------------------	---------------------------------------	--

**Ansprechpartnerin:** Anja Jühr  
Tel.: 030 2069-1467  
[anja.juhr@nosa-online.de](mailto:anja.juhr@nosa-online.de)