

# Seminarprogramm 2024

## Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

### Unser Leistungsversprechen an Sie:

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

Stefan Affeldt  
Direktor der Hanseatischen Sparkassenakademie

## Allgemeine Informationen

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

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

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

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

### Ihr Team der Hanseatischen Sparkassenakademie

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

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

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

E-Mail:                    [akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.de)

Fax:                        040 637020-99

Internet:                 [www.hanseatische-sparkassenakademie.de](http://www.hanseatische-sparkassenakademie.de)

Postanschrift:           Hanseatische Sparkassenakademie,  
Überseering 4, 22297 Hamburg

## Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	2
Allgemeine Informationen .....	3
Inhaltsverzeichnis .....	4
<b>Fachwissen</b>	
<b>Fachseminare</b>	
Fachseminar Individualkundenbetreuung (IDD-Anrechnung).....	8
Fachseminar Firmenkundenbetreuung (IDD-Anrechnung).....	10
Fachseminar Betriebsorganisation .....	12
Fachseminar Interne Revision .....	13
<b>Seminare Privatkunden</b>	
Aktuelle Steuerthemen aus Sicht der Anlageberatung 2024 .....	15
ZFC: Bankgeschäfte mit Betreuten und Vorsorgebevollmächtigten inkl. OSPlus-Handhabe.....	17
Qualifizierungsseminar für Anlageberater und Vertriebsbeauftragte im Rahmen der Anforderungen aus der Mitarbeiteranzeigenverordnung (WpHGMAAnzV) .....	18
Berücksichtigung von Rechten und Belastungen bei der Beleihungsvermittlung von Grundstücken (inkl. Erbbaurecht) .....	19
Recht der Kreditsicherung: Besicherung privater Immobilienkredite .....	20
Rechtlich einwandfrei und trotzdem kunden- und abschlussorientiert: Der Beratungsprozess Baufinanzierungsgeschäft .....	21
Auf Augenhöhe verhandeln: Schwierige Beratungssituationen im Baufinanzierungsgeschäft.....	23
<b>Seminare Private Banking</b>	
ZFC: Finanzplanungsforum 2024: Aktuelle Herausforderungen und neue Entwicklungen .....	24
ZFC: Der Unternehmer als Private Banking Kunde (IDD-Anrechnung) .....	26
ZFC: Generationenmanagement in der Sparkassenpraxis (IDD-Anrechnung).....	27
ZFC: Strategische Ruhestandsplanung für 'topvermögende' Private Banking Kunden (IDD-Anrechnung) .....	28
ZFC: Behavioral Finance: Die Psychologie der Anlageentscheidung Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit.....	30
<b>Seminare Firmen- und Gewerbekundengeschäft</b>	
Dynamische Bilanzanalyse - Grundseminar .....	32
Dynamische Bilanzanalyse - Aufbauseminar .....	34
Konsolidierung und Konzernabschlussanalyse.....	36
Online-Seminar: Fresh-up: Betriebswirtschaftliche Beurteilung von Unternehmen in Investitions- und Wachstumsphasen.....	38
Online-Seminar: Fresh-up: Verprobung und effiziente Analyse von Unterlagen zur Bonitätsprüfung .....	39
Online-Seminar: Die Planung und Gestaltung der Unternehmensnachfolge.....	40

Jahresabschluss & BWAs schnell & sicher beurteilen im Firmenkundengeschäft .....	41
Investition, Finanzierung, Planung .....	43
<b>Seminare Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung</b>	
Aufsichtsrechtliche Aspekte des Kreditrisikomanagements .....	45
Kompaktwissen des Bankaufsichtsrechts .....	47
MaRisk Überblick - Inhalte, Öffnungsklauseln und Umsetzungsalternativen .....	48
<b>Seminare Stab und Marktfolge</b>	
Agile Organisation erfolgreich umsetzen .....	50
<b>Führungs- und Verhaltensseminare</b>	
<b>Seminare Führungskompetenz</b>	
Führen im Veränderungsmodus - Impulse zum Führen .....	52
Neu in der Führungsfunktion - Vom Mitarbeiter zur Führungskraft - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein I .....	53
Führung bedeutet Gespräche führen - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein II .....	54
Konflikte klären - Führung stärken - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein III .....	55
Die Führungskraft und das Team - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein IV .....	56
Komplexität im Führungsalltag - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein V .....	57
Führen Teil I + II - Ein Intensivlehrgang in zwei Teilen für erfahrene und zukünftige Führungskräfte .....	58
Führungsdynamik - Die Kunst emotionaler, agiler Führung .....	60
Führung von Innen - Die eigene Kraft steigern .....	62
Gruppendynamik Seminar .....	64
Gruppendynamik - Vom Gruppenchaos zur Teamperformance .....	66
Team- und Gruppendynamik verstehen und Gruppenprozesse wirksam steuern - wie aus einer Gruppe ein Team wird .....	68
Forcing - Durchsetzen, konfrontieren, Stärke entdecken .....	69
Innere Balance bei Stress, Veränderungen und Konflikten .....	70
Indirekte Führung – Führen von Führungskräften .....	71
Frauen in Führung Modul I Mein Selbstbild als Führungskraft .....	72
Frauen in Führung Modul 2 Meine Rolle als Führungskraft .....	73
Neuro - Leadership .....	74
Resilienz für Führungskräfte - in der eigenen Kraft bleiben .....	75
Speak Up! Female Leadership .....	76
<b>Seminare Verhaltenskompetenz und Methoden</b>	
Erfolgreich verhandeln und Konflikte lösen - Ein Trainings-Camp für eine erfolgreiche Anwendung in der Praxis! .....	77
Führungskraft als Coach .....	78
New Work Class .....	79
Transaktionsanalyse I - Meine Kommunikationsmuster und wie ich diese im Alltag (er-)lebe .....	80

Transaktionsanalyse II - Meine Einstellungen und Haltungen und wie sie mein Arbeits- und Führungsverhalten beeinflussen.....	82
Transaktionsanalyse Verstand - Emotion - Intuition: Welche Muster bestimmen mein Verhalten?.....	84
Transaktionsanalyse I - Self-Leadership für Fach- und Führungskräfte .....	86
Das Lebensskript - Transaktionsanalyse erweitert - MindSet verändern.....	88
Persönlichkeit und Wirkung - Wirke ich so wie ich bin - bin ich so, wie ich wirke?.....	90
Konfliktmoderation für Führungskräfte .....	92
Besprechung leiten, Workshops moderieren .....	93
ÜBERZEUGEND AUFTRETEN! Impuls-Kommunikation Teil I .....	94
SO KOMMEN IHRE WORTE AN, UND ZWAR GUT! Impuls-Kommunikation Teil I.....	96
Konfliktmanagement - Aus Konflikten eine Chance machen.....	98
Konfliktmanagement - Mein Konfliktverhalten und dessen Auswirkungen.....	100
Ihre Zuhörer gewinnen - Erfolgreich reden und bewegen .....	102
Schwierige Gespräche in der Marktunterstützung konstruktiv bewältigen.....	103
Gesunder Umgang mit digitalen Medien.....	104
Schlagfertigungs- und Konflikttraining - .....	
Schlagfertig kontern, souverän argumentieren .....	105
Professionell präsentieren - überzeugen, motivieren, begeistern - Ideen und Inhalte richtig rüberbringen .....	107
Persönlicher Check-up - Erfolgreicher durch mehr Bewusstsein für eigene Stärken und Schwächen...	109
Kompetent kommunizieren, Konflikte lösen .....	111
Webkonferenzen - Wirkungsvoll agieren in der virtuellen und hybriden Arbeitswelt.....	113
Speak Up! Erfolgreich Netzwerken .....	115
Speak Up! - Female Empowerment.....	116
Das bin Ich! - Persönlichkeit stärken & Potentiale entfalten .....	117
Der Konflikt ist die Lösung .....	118
Kanban - Sinnhaftes Selbstorganisieren.....	119
Scrum Kompakt.....	120
Agiles Mindset .....	121
Agile Methoden .....	122
Stress lass nach - Stresskompetenz entwickeln .....	123
<b>Seminare Gesundheitsmanagement</b>	
BrainTrain - Hirngerechtes Arbeiten spart Zeit und schont die Nerven.....	124
Weniger ist mehr - Dem Burnout vorbeugen Seminar zum aktiven Körper-Balance-Management.....	126
<b>Seminare Digitalisierung</b>	
iPad@work - das iPad erfolgreich in der Beratung und im Arbeitsalltag nutzen .....	127

## Fachwissen

Fachseminare		Seite 08 - 14
Seminare	Privatkunden	Seite 15 - 23
Seminare	Private Banking	Seite 24 - 31
Seminare	Firmen- und Gewerbekunden	Seite 32 - 44
Seminare	Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung	Seite 45 - 49
Seminare	Stab und Marktfolge	Seite 50

## Fachseminar Individualkundenbetreuung (IDD-Anrechnung)

**Kategorie:** Fachseminar

**Zielgruppe:** Das Fachseminar richtet sich an Individualkundenbetreuer:innen, die in der Geschäftsstelle oder im Sparkassen-Vermögensanlagecenter eigen-verantwortlich die Betreuung vermögender Privatkunden:innen / Individualkunden:innen wahrnehmen sollen. Das Seminar ist auch für Mitarbeiter:innen zu empfehlen, die den Sparkassenfachlehrgang oder das Trainee- und Studienprogramm bereits vor längerer Zeit (drei Jahre und länger) besucht haben und die für die Individualkunden-betreuung erforderlichen Fachkenntnisse auffrischen müssen.

**Inhalte:** Geschäftspolitik

- Rechtliche Rahmenbedingungen in der Anlageberatung (Sachkundenachweis)

Fachliche Grundlagen zu Finanzinstrumenten (incl. Funktionsweise, Risiken und Kosten)

- bei Renten
- bei Aktien
- bei Investmentfonds
- bei Strukturierten Produkten und Termingeschäften und bei Beteiligungsmodellen

Altersvorsorge und Risikoabsicherung  
Schenken und Vererben  
Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz  
Depotanalyse und Depotstrategien  
Steuern in der Individualkundenberatung  
Kenntnisse der Kundenberatung und praktische Anwendung

- ganzheitliche Beratung im Individualkundengeschäft
- Fallstudien und Praxistraining

Lernerfolgskontrolle

**Ihr Nutzen:**

- Sie qualifizieren sich fachlich und verkäuferisch für eine lebensphasenbezogene Betreuung von vermögenden Kunden:innen gemäß der „Vertriebsstrategie der Zukunft“
- Sie erwerben umfassende praxisbezogene Kenntnisse zur ganzheitlich und systematischen Betreuung
- Sie erarbeiten entsprechend der jeweiligen Kundensituation individuelle Lösungen
- Sie erweitern Ihre Sachkunde nach WpHG-MaAnzV

**Hinweis:** Die erfolgreiche Teilnahme an der Prüfung dieses Fachseminars berechtigt die Teilnehmenden, die Bezeichnung „Geprüfter Individualkundenbetreuer:in Sparkassen-Finanzgruppe“ zu führen. Für die Teilnahme wird den Teilnehmenden eine Weiterbildungszeit von 9 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.



**Preis:** 4.800,00 € zzgl. 500,00 € Prüfungsgebühr  
(Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

**Referent:innen:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder  
externe Referenten.innen

**Termine:**

1. Woche: 19.02. - 24.02.2024
  2. Woche: 26.02. - 02.03.2024
  3. Woche: 04.03. - 09.03.2024
- Schriftliche Prüfung: 11.03.2024  
Mündliche Prüfung: 10.06. - 12.06.2024  
(bei Interesse auch als Videoprüfung möglich)

**Anmeldeschluss 29.01.2024**

**Veranstaltungs-Nr. 10145747**

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

**Ansprechpartner:in:** **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)

## Fachseminar Firmenkundenbetreuung (IDD-Anrechnung)

**Kategorie:** Fachseminar

**Zielgruppe:** Das Fachseminar wendet sich an Mitarbeitende, die als Firmenkundenbetreuer:innen eingesetzt werden sollen.

**Inhalte:**

- Rechnungswesen im Kundengespräch
- Unternehmenssteuern
- Sonderfinanzierungsformen / Öffentliche Mittel
- Beurteilung von Markt und Management
- Investition, Finanzierung und Planung
- Risikoanalyse
- Intensivbetreuung
- Internationales Geschäft
- Vertrieb / ganzheitliche Beratung
- Fallstudienarbeit

**Ihr Nutzen:** Sie werden in die Lage versetzt, ein fundiertes Marktvotum für Kreditengagements abzugeben. Sie erkennen die Probleme der Kunden:innen aus Firmensicht und zeigen Lösungen auf. Zusätzlich erkennen Sie Cross-Selling-Ansätze und setzen diese im Sinne einer ganzheitlichen Beratung um.

**Hinweise:** Die in folgenden Seminaren vermittelten Kenntnisse werden vorausgesetzt:

- Gesellschafts- und Unternehmensrecht
- Betriebswirtschaftliches Seminar für das gewerbliche Kreditgeschäft
- Besicherung privater Immobilienkredite
- Sicherheiten im gewerblichen Kreditgeschäft
- Dynamische Bilanzanalyse I und II (vorher: Bilanzanalyse/-kritik)
- Direkt-Leasing für Gewerbe- und Firmenkundenbetreuer:innen - Grundseminar.

Außerdem werden zwei Jahre einschlägige Berufserfahrung erwartet.

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

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

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

**Preis:** 6.900,00 € zzgl. 500,00 € Prüfungsgebühr  
(Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

**Dauer:** 25 Tage

**Referent:innen:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Referent:innen

**Termine:**

1. Woche: 13.05. - 16.05.2024
2. Woche: 27.05. - 31.05.2024
3. Woche: 19.08. - 23.08.2024
4. Woche: 02.09. - 03.09.2024

**Webinar Bilanz & BWA:**

22.05.2024, 17.00 - 18.30 Uhr

**Webinar Investition, Finanzierung, Planung:**

04.06.2024, 17.00 - 19.00 Uhr

**Webinar Unternehmensbewertung:**

09.09.2024, 17.00 - 18.30 Uhr

**Schriftliche Prüfung:** 13.09.2024

**Mündliche Prüfung:** 30.09.2024

**Anmeldeschluss: 22.04.2024**

**Veranstaltungs-Nr. 10145778**

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

**Ansprechpartner:in:**

**inhaltlich:**

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

**organisatorisch:**

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

## Fachseminar Betriebsorganisation

- Kategorie:** Fachseminar
- Zielgruppe:** Mitarbeitende Organisation
- Inhalte:**
- Organisationsarbeit (Methodik): Grundlagen der Organisation / Aktuelle Trends, Entscheidungs- und Erhebungstechniken, Aufbauorganisation
  - Prozessorganisation
  - Projektmanagement: Grundlagen Projektmanagement / planung, Projektstrukturplan, Ressourcenplanung, Projektaufbauorganisation/-abschluss
  - Wirkungsvoll beraten und führen / Selbstverständnis als Berater: Präsentation, Moderation, Gesprächsführung, Gruppendynamik, Teamentwicklung, Widerstand
- Ziel:** Sie kennen die organisatorischen Grundlagen und Begriffe, die Methoden und Techniken der modernen Organisationsarbeit und deren Einsatzmöglichkeiten.  
Sie bewältigen die anstehenden Aufgaben im Bereich Organisation unter Anwendung dieser Kenntnisse systematisch und effizient.
- Hinweise:** Dieses Seminar findet in Kooperation mit der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie in Potsdam statt.  
Die erfolgreiche Teilnahme an der Prüfung dieses Fachseminars berechtigt den Teilnehmenden, die Bezeichnung 'Geprüfter Betriebsorganisator:in Sparkassen-Finanzgruppe' zu führen.
- Preis:** 6.625,00 €, inkl. 530,00 € Prüfungsgebühr  
(Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
- Referent:innen:** Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe und externer Partner:innen

<b>Webinartermine:</b>	<b>Präsenztermine:</b>
16.09.2024, 09.00 - 11.00 Uhr	23.09. - 27.09.2024
17.09.2024, 09.00 - 12.30 Uhr	21.10. - 25.10.2024
01.10.2024, 09.00 - 12.30 Uhr	13.01. - 16.01.2025
02.10.2024, 09.00 - 12.30 Uhr	
14.10.2024, 09.00 - 12.30 Uhr	
15.10.2024, 09.00 - 12.30 Uhr	
04.11.2024, 09.00 - 12.30 Uhr	
12.12.2024, 09.00 - 12.30 Uhr	
<b>Anmeldeschluss:</b> 26.08.2024	
<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10146943	
<b>Schriftliche Prüfung:</b> 13.01.2025 und <b>Mündliche Prüfung:</b> 20.03.2025 (online)	

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

**Ansprechpartner:**

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

## Fachseminar Interne Revision

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

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

**Dauer:** 4 x 1 Woche

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

<b>Termine:</b> 06.03. - 13.12.2024	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 064103
--	--

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

Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffsgraben 6-8  
30159 Hannover

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

## Aktuelle Steuerthemen aus Sicht der Anlageberatung 2024

- Kategorie:** Privatkunden:innen
- Zielgruppe:** Individualkundenberater:innen, Produktmanager:innen, Wertpapierspezialisten:innen, Anlageberater:innen, Mitarbeiter:innen im Private Banking.
- Ziele:** Die praxisorientierte Veranstaltung zeigt aktuelle Steuerthemen aus dem Blickwinkel der Anlageberatung auf, vermittelt Hintergrundinformationen und geht auf bereits abzeichnende Entwicklungen im Steuerrecht für vermögende Privatkunden ein. Zahlreiche Beispiele und praktische Hinweise veranschaulichen die Ausführungen. Das Praxisforum dient auch der Qualitätssicherung und -steigerung der Berufsausübung bei der Anlageberatung. Das Seminar bietet die perfekte Mischung aus praxisnaher Weiterbildung und richtungsweisenden Impulsen für Ihre tägliche Arbeit. Bei der Auswahl der Themengebiete werden praxisrelevante Bereiche besonders berücksichtigt und so aufbereitet, dass das vermittelte Fachwissen unmittelbar angewendet werden kann. Begleitet wird das Spezialseminar von einer didaktisch gut aufbereiteten Arbeitsunterlage, die über die Veranstaltung hinaus in der Beratungspraxis einsetzbar ist.
- Inhalt:**
- Fallstudie und Praxisfragen zu neuen Themen des Steuerrechts
  - Neuregelung der Hilfeleistung in Steuersachen durch Kreditinstitute
  - Modernisierung des Besteuerungsverfahrens: Überblick über wichtige Änderungen
  - Einzelfragen und praktische Hinweise zur Abgeltungssteuer 2024
  - Neues zur steuerlichen Verlustrechnung bei privaten Kapitaleinkünften
  - Investmentfonds im Privatvermögen: Aktuelle Entwicklung
  - Ausgewählte Einzelfragen zur ertragssteuerlichen Behandlung von virtuellen Währungen
  - Anschaffung und Veräußerung von Fremdwährungsguthaben
  - Internationaler Informationsaustausch in Steuersachen: Neue Hinweise aus dem Blickwinkel der Anlageberatung
  - Erbschafts- und Schenkungssteuer im Blickpunkt der Anlageberatung
  - ESG im Steuerrecht: Auswirkungen auf die Anlageberatung
  - Steuerpolitische Schwerpunkte 2025: Ein Ausblick aus Sicht der Anlageberatung
  - Zusammenfassende Ergebnisse und Ausblick



**HANSEATISCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBAND**  
Hanseatische Sparkassenakademie

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

**Dauer:** 2 Tage

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

<b>Termine:</b> 18.11. - 19.11.2024	<b>Anmeldeschluss:</b> 28.10.2024	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10146917
--	--------------------------------------	--

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

<b>Ansprechpartner:in:</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>



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

- Kategorie:** Privatkunden:innen
- Zielgruppe:** Das Seminar wendet sich an Mitarbeitende aus der Individual- oder Privatkundenbetreuung sowie aus der Rechtsabteilung und der Revision.
- Inhalte:** Rechtliche Grundlagen der Betreuerbestellung  
Aufgabenkreise und Vertretungsberechtigung  
Betreuertypen und Legitimationsprüfung  
Einwilligungsvorbehalt  
Anlage von Betreuten-Geldern  
Führung von Betreuten-Konten  
Kreditgeschäfte mit Betreuten  
Erbrechtliche Bezüge im Betreuungsrecht  
„Vollmacht vs. Betreuung“
  - Praktische Umsetzung und ProblemregelungenGeneral- und Vorsorgevollmachten (notarielle Vollmachten / S-Vorsorgevollmacht)  
Kollision von Vollmacht und Betreuung in der Kontoführung
- Ihr Nutzen:** Die Teilnehmenden vertiefen und erweitern ihre Kenntnisse aus dem Betreuungs- und Vollmachtenrecht auf der Grundlage praxisorientierter Fallbeispiele.
- Hinweise:** Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant)
- Preis:** 600,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
- Dauer:** 2 Tage
- Referent:in:** Anke Feldmann-Bruns, Norddeutsche Hochschule für Rechtspflege  
Dominik Pastor, Sparkassenakademie Niedersachsen

<b>Termin:</b> 19.11. - 20.11.2024	<b>Anmeldeschluss:</b> 29.10.2024	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> SM 1515
---------------------------------------	--------------------------------------	---------------------------------------

**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:innen
- Zielgruppe:** 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)
  - Nachhaltigkeit
  - Aufklärung über Zuwendungen
  - Einflüsse und Konsequenzen der Produktauswahl und Planungsprozess
  - Dokumentation von Vertriebsvorgaben
  - Regulatorische Vorgaben für Finanzinstrumente
  - Anforderungen an die Dokumentation der Anlageberatung
  - Fallbeispiele
- Ziele:**
- Sie kennen die rechtlichen Voraussetzungen für die Anlageberatung.
  - Sie aktualisieren Ihr Fachwissen für die strategische Vertriebssteuerung im Anlagebereich.
  - Sie informieren sich umfassend über die rechtlichen Anforderungen und Auswirkungen und aktuelle Entwicklung.
  - Sie erlangen, erweitern oder erneuern Ihren Sachkundenachweis für die Anlageberatung.
- Preis:** 490,00 €
- Hinweis:** Online Seminar! Die Teilnahme am Seminar wird bescheinigt und dient als Sachkundenachweis.
- Referenten:** Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe

**Termin:**  
08.05.2024

**Veranstaltungs-Nr.:**  
V - 067441

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

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

- Kategorie:** Privatkunden:innen
- Zielgruppe:** Das Seminar wendet sich an sachkundige Mitarbeitende oder Gutachter:innen, die mit Grundlagen der Immobilienbewertung vertraut sind bzw. an Mitarbeitende aus der Marktfolge oder der Revision.
- Inhalte:**
- Methodische Berücksichtigung von Lasten und Beschränkungen
  - Grundlagen des Grundbuchrechts
  - Grunddienstbarkeiten
  - Baulasten
  - Beschränkte pers. Dienstbarkeiten
  - Wohnrecht
  - Mieterdienstbarkeit
  - Vorkaufsrecht
  - Reallasten
  - Erbbaurecht („Münchener Verfahren“)
- Ihr Nutzen:** Aktueller Überblick über mögliche Belastungen des Grundstücks und deren Berücksichtigung bei der Beleihungswertermittlung als Wertminderung oder Vorlast.
- Hinweis:** Das Seminar ist nach HypZert anerkannt. Reichen Sie gern bis zwei Wochen vor dem Seminar Fragestellungen zum Thema per Mail ([anika.kreikenbaum@svn.de](mailto:anika.kreikenbaum@svn.de)) ein. Soweit Sie hierfür ganz oder teilweise selbst erstellte Gutachten oder Passagen hieraus einreichen, ist eine vorherige Anonymisierung (auch von Lichtbildern) vorzunehmen.
- Preis:** 430,00 €
- Dauer:** 1 Tag
- Referent:** Andreas Ostermann, NORD/LB Norddeutsche Landesbank Girozentrale

<b>Termin:</b> 29.04.2024	<b>Anmeldeschluss:</b> 08.04.2024	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10146437
------------------------------	--------------------------------------	--

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

## Recht der Kreditsicherung: Besicherung privater Immobilienkredite

- Kategorie:** Privatkunden:innen
- Zielgruppe:** Das Seminar wendet sich an Mitarbeitende der Bereiche Immobilienfinanzierung, Firmen- und Gewerbekunden:innen.
- Inhalte:**
- Allgemeine Grundsätze
- Begriff der Kreditsicherheit
  - Notwendigkeit der Kreditsicherung
  - Sicherungsvertrag
  - Grenzen der Kreditsicherung
  - Verwertung von Kreditsicherheiten
  - Anwendung von Verbraucherschutzbestimmungen
- Grundpfandrechte
- Begriff und Arten
  - Gegenstand
  - Bestellung und Erwerb
  - Übertragung - Sicherungsgrundschuld
  - Unterwerfungsklausel
  - Rückgewähransprüche
  - Löschung
  - Tilgung
  - Formularpraxis
- Praktische Übungen  
Das Seminar ist ein Baustein im Rahmen des Fachseminars Gewerbekundenbetreuung
- Ihr Nutzen:** Die Teilnehmenden wiederholen, intensivieren und erweitern die Kenntnisse über die Kreditsicherung.
- Preis:** 430,00 €
- Dauer:** 1 Tag
- Referent:** Stefan Rieder, Investitionsbank Sachsen-Anhalt Anstalt der Norddeutschen Landesbank Girozentrale

<b>Termin:</b> 21.11.2024	<b>Anmeldeschluss:</b> 01.11.2024	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10146499
------------------------------	--------------------------------------	--

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

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

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

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

**Kategorie:** Privatkunden:innen

**Zielgruppe:** Finanzierungsberater:innen im Immobiliencenter und / oder in der Privat- / Geschäfts-Gewerbekundenberatung oder -betreuung.

- Inhalte:**
- Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie als rechtlicher Rahmen des Beratungsprozesses
  - Chancen für die Sparkasse
  - Positionierung der ganzheitlichen Beratung auf der Basis der Markenkernwerte
  - Gestaltung von Perspektivgesprächen mit Immobilienstatus des S-Finanzkonzeptes
  - Computerunterstützte Beratung mit OSP-Kredit/OSPlus\_neo
  - Gestaltung von Erstgesprächen mit besonderer Bedeutung der Ziele und Wünsche der Kunden
  - Umgang mit "Klappen" im Gespräch: Formulieren kunden- und situationsgerechter Fragen
  - Rechtlich sichere Angebotserstellung
  - Vermeiden von Einwänden und nachvertraglichen Problemen durch eine nachvollziehbare Angebotspräsentation und -dokumentation
  - Gestaltung von Alternativ- und Neinverkäufen
  - Simulation von Beratungssequenzen

**Ziel:** Die Teilnehmenden führen auf der Basis verschiedener Anbahnungssituationen, z. B. im Rahmen einer Überleitung eines Primärbetreuers, eine Perspektivberatung durch, die den Kunden an die Sparkasse bindet. Konkrete Finanzierungswünsche nehmen sie im Rahmen Ihrer Kompetenz als qualifizierter Baufinanzierungsberater:innen systematisch und abschlussorientiert auf, greifen mit Hilfe kundenorientierter Fragen alle beratungs- und entscheidungsrelevanten Punkte ab und formulieren ein rechtlich sicheres Angebot, das sowohl Kunden- als auch Sparkasseninteressen gerecht wird. Dabei verkaufen sie Konditionen und eventuelle Kreditbedingungen selbstsicher und für den Kunden akzeptabel. Gespräche, in denen der Kreditwunsch der Kunden nicht realisierbar ist, steuern sie so, dass der Kunde selbst einsehen kann, dass eine Kredit-vergabe nicht möglich ist. Ziel ist es, einem solchen Kunden Perspektiven aufzuzeigen und - wenn möglich - mit geeigneten Sparkassenprodukten eine spätere Finanzierung möglich zu machen.



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

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

**Dauer:** 3 Tage

**Referentin:** Gabriele Stobbe, Sparkasse Krefeld

<b>Termin:</b> 22.04 - 24.04.2024	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 067505
--------------------------------------	--

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

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

## Auf Augenhöhe verhandeln: Schwierige Beratungssituationen im Baufinanzierungsgeschäft

- Kategorie:** Privatkunden:innen
- Zielgruppe:** Immobilienfinanzierungsberater:innen, die über detaillierte Fachkenntnisse und verkäuferische Grundkenntnisse verfügen
- Inhalte:**
- Bedeutung der eigenen Einstellung für den Umgang mit unterschiedlichen Gesprächspartnern
  - Im Erstgespräch überzeugen: Akzeptierte Angebote unterbreiten und Geschäfte für die Sparkasse sichern
  - Gestaltung von Nachfassaktionen
  - Der kundenorientierte Neinverkauf: Argumentationsebenen im Gespräch
  - Ursachen für Konfliktsituationen
  - Umgang mit „Stress“ im Gespräch
  - Einwandbehandlung und situatives Konfliktmanagement anhand von Praxisfällen
  - Gesprächssimulationen zu verschiedenen Szenarien
- Ziel:** Die Teilnehmer:innen 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:** 890,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)
- Dauer:** 2 Tage
- Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe

**Termin:**  
30.09. - 01.10.2024

**Veranstaltungs-Nr.:**  
V - 067507

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

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

## ZFC: Finanzplanungsforum 2024: Aktuelle Herausforderungen und neue Entwicklungen

**Kategorie:** Private Banking

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

**Ziele und Inhalte:** Das Seminar informiert über wichtige Änderungen und Neuerungen rund um die ganzheitliche Beratung. Bei der Auswahl der Themen werden praxisrelevante Bereiche besonders berücksichtigt und so aufbereitet, dass das vermittelte Fachwissen unmittelbar angewendet werden kann. Das zweitägige Praxisforum bietet eine perfekte Mischung aus praxisnaher Weiterbildung und richtungsweisenden Impulsen für die tägliche Arbeit. Zahlreiche Beispiele und praktische Hinweise veranschaulichen die Ausführungen. Begleitet wird das Spezialseminar von einer didaktisch gut aufbereiteten Arbeitsunterlage, die über die Veranstaltung hinaus in der Praxis einsetzbar ist.

Fallstudie und Praxisfragen zu neuen Themen der ganzheitlichen Beratung  
Welt im Wandel: Aktuelle Herausforderungen und Auswirkungen auf das Geschäft mit vermögenden Privatkunden  
Steuerrecht aktuell: Neuerungen aus dem Blickwinkel der ganzheitlichen Beratung  
Strategische Aspekte des Risikomanagements im Kundenvermögen  
Wertpapierhandelsgesetz und Finanzmarktaufsicht: Aktuelle aufsichtsrechtliche Vorgaben aus Sicht der themenübergreifenden Beratung  
Qualitätssicherung und Fortbildungspflicht in den anlageberatenden Berufen  
Ganzheitliche Beratung im Fokus des europäischen und deutschen Finanzdienstleistungsrechts  
Europäische Kapitalmarktunion: Perspektiven an den öffentlichen Kapitalmärkten  
Sustainable Finance: Neue regulatorische Entwicklungen aus dem Blickwinkel der Finanzplanung  
EU-Retail-Investment-Strategie: Ausgewählte Regulierungsbereiche im Brennpunkt der ganzheitlichen Beratung  
Trends und Perspektiven rund um die Finanzplanung: Ein Ausblick auf künftige Regelungen  
Zusammenfassende Ergebnisse und Abschlussdiskussion



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

Diese Veranstaltung erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).

**Preis:** 1.015,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

**Dauer:** 2 Tage

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

<b>Termin:</b> 26.08. - 27.08.2024	<b>Anmeldeschluss:</b> 05.08.2024	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10146918
---------------------------------------	--------------------------------------	--

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

<b>Ansprechpartner:in:</b>	<b>inhaltlich:</b> Markus Ernst Tel.: 0511 3603-510 <a href="mailto:markus.ernst@svn.de">markus.ernst@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 Mitarbeitende im Bereich Private Banking und zertifizierte Financial Consultants.
- Ziele:** Wenn Unternehmer:innen mit ihrem Privatvermögen im Private Banking betreut werden, ergeben sich häufig andere Beratungsbedürfnisse und Schwerpunkte als bei den klassischen Privatkunden:innen. Diese Beratungsansätze sollen in diesem Seminar anhand von Fallbeispielen beleuchtet und erarbeitet werden.
- Inhalte:**
- Die Sprache des Unternehmers sprechen
  - Welche Unterlagen sollen zwingend in die Beratung mit einbezogen werden?
  - Einkommensteuerliche Aspekte unter Berücksichtigung von Rechtsformen, Betriebsaufspaltungen, etc.
  - Kapitalanlagen im Betriebsvermögen vs. Privatvermögen
  - Liquiditätsversorgung im Ruhestand
  - Unternehmensnachfolgeplanung aus dem Blickwinkel der eigenen Absicherung im Ruhestand
  - Notfallkoffer
- Hinweis:** Das Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant)
- Für die Teilnahme wird den Teilnehmenden eine Weiterbildungszeit von 2 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet
- Preis:** 470,00 €
- Dauer:** 1 Tag
- Referentin:** Claudia Piepenbrink, Sparkasse Osnabrück

<b>Termin:</b> 05.09.2024	<b>Anmeldeschluss:</b> 15.08.2024	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10146325
------------------------------	--------------------------------------	--

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

**Ansprechpartner:in:**

<b>inhaltlich:</b> Markus Ernst Tel.: 0511 3603-510 <a href="mailto:markus.ernst@svn.de">markus.ernst@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:innen im Private Banking / in der gehobenen Vermögensbetreuung sowie an zertifizierte Financial Consultants und Firmenkundenberater:innen.
- 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).
- Preis:** 470,00 €
- Dauer:** 1 Tag
- Referenten:** Dominik Pastor, Sparkassenverband Niedersachsen  
Udo Zimmermann, Sparkassenverband Niedersachsen

<b>Termin:</b> 26.11.2024	<b>Anmeldeschluss:</b> 05.11.2024	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10146203
------------------------------	--------------------------------------	--

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

<b>Ansprechpartner:</b>	<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>

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

**Kategorie:** Private Banking

**Zielgruppe:** Das Seminar richtet sich an qualifizierte Anlageberater:innen, Individualkundenberater:innen, SVM-/BC-Berater:innen und Berater:innen 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:innen
- Gezielte, professionelle Ansprache bei Private Banking Kunden:innen (optional Themenpläne DSGVO-Projekt)
- Bearbeitung von Praxisfällen aus dem Teilnehmerkreis

**Inhalte:**

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

**Hinweis:** Die Inhalte können als Inhouseseminar gerne sowohl fachlich als auch vertrieblich nach Wunsch der Teilnehmenden erweitert und vertieft werden.  
Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).  
Für die Teilnahme wird den Teilnehmenden eine Weiterbildungszeit von 6 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.



HANSEATISCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBAND  
Hanseatische Sparkassenakademie

**Preis:** 470,00 €  
**Dauer:** 1 Tag  
**Referent:** Ernst Biedermann, CreastiXX

<b>Termin:</b> 06.11.2024	<b>Anmeldeschluss:</b> 16.10.2024	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10146317
------------------------------	--------------------------------------	--

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

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

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

**Kategorie:** Private Banking

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

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

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

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

- Hinweis:** Diese Veranstaltung ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant
- Preis:** 485,00 €
- Dauer:** 1 Tag
- Referent:** Gisbert Straden, training at work of constance  
Lehrbeauftragter an der Hochschule für Management BSP Business-school Berlin Potsdam mit langjähriger Erfahrung in der Private-Banking-Beratung

<b>Termin:</b> 15.04.2024
------------------------------

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

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

## Dynamische Bilanzanalyse - Grundseminar

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



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

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

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

**Dauer:** 3 Tage

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

**Termin:**  
18.03. - 20.03.2024

**Veranstaltungs-Nr.:**  
V - 067389

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

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

## Dynamische Bilanzanalyse - AufbauSeminar

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



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

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

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

**Dauer:** 3 Tage

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

**Termin:**  
27.05. - 29.05.2024

**Veranstaltungs-Nr.:**  
V - 067391

**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:innen

**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 liefern der Anhang und Lagebericht?
  - Welche Informationen liefern die Kapitalflussrechnung und die Rechnung der Eigenkapitalveränderung?
  - Der Stellenwert des Bestätigungsvermerks des Abschlussprüfers



**Ziel:** Was die Kennzahlenanalyse betrifft, unterscheidet sich eine Konzernbilanz nicht von einer Einzelbilanz. Es ist für die Analyse wichtig zu wissen, wie eine Konzernbilanz zustande gekommen ist, d. h. welche Konsolidierungstechniken angewandt worden sind. Diese Techniken entscheiden über das Aussehen der Konzernbilanzen in den Bereichen Rentabilität, Liquidität und Vermögensausweis. Um selbst konsolidieren zu können, ist das Erlernen der Konsolidierungstechniken für Analysten wichtig, da von vielen Unternehmen mit konzernähnlichen Strukturen keine Konzernbilanz geliefert wird. Die Teilnehmer lernen diese Strategien nicht nur kennen, sondern auch, sie anhand von Beispielfällen selbst anzuwenden. Wie ist es überhaupt möglich, sich der Konzernbilanzierungspflicht zu entziehen? Auch zu dieser Frage soll das Seminar Antworten liefern.

**Hinweis:** Grundkenntnisse in der Jahresabschlussanalyse werden vorausgesetzt. Die Vermittlung des Fachwissens erfolgt mit Hilfe von Sachvorträgen, Diskussionsrunden, praktischen Beispielen und Gruppenarbeiten mit anschließenden Falllösungen.

**Preis:** 790,00 €

**Dauer:** 2 Tage, Online Seminar

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

<b>Termin:</b> 14.10. - 15.10.2024	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 067397
---------------------------------------	--

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

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

- Kategorie:** Firmen- und Gewerbekunden:innen
- Zielgruppe:** Mitarbeitende im gewerblichen Aktivgeschäft, die über umfangreiche Kenntnisse bei der Begleitung von Kreditengagements verfügen.
- Inhalte:** Betriebswirtschaftliche Beurteilung von Unternehmen in Investitions- und Wachstumsphasen  
Diskussion über typische Erfolgsfaktoren in Wachstumsphasen  
Für diese einzelnen Situationen bzw. Unternehmensphasen werden u.a. betrachtet:
- Ermittlung der typischen Problembereiche in den einzelnen Situationen
  - 'Knackpunkte' bei der Bonitätseinschätzung
  - Bestimmung des betriebswirtschaftlich notwendigen Finanzbedarfs in Wachstumsphasen
  - Entwicklung von situationsgerechten Maßnahmen zur Begleitung der Unternehmen aus Sicht der Hausbank
  - Arbeit mit Echtfällen aus der Beratungspraxis
- Ihr Nutzen:** Die Seminarteilnehmer:innen 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:** 780,00 €
- Dauer:** 2 Tage, Online Seminar
- Referent:** Peter Schaaf, Peter Schaaf & Managementpartner GmbH

**Termin:**  
16.09. - 17.09.2024

**Anmeldeschluss:**  
26.08.2024

**Veranstaltungs-Nr.:**  
10146242

**Ansprechpartner:**

**inhaltlich:**  
Thomas Int-Veen  
Tel.: 0511 3603-558  
[thomas.int-veen@svn.de](mailto:thomas.int-veen@svn.de)

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

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

- Kategorie:** Firmen- und Gewerbekunden:innen
- Zielgruppe:** Mitarbeitende im gewerblichen Aktivgeschäft, die bereits Erfahrung mit der Bonitätsbeurteilung von Engagements haben.
- Inhalte:**
- Verprobung / Verifizierung ausgewählter Positionen des Jahresabschlusses
  - Verprobung der Kalkulation des Unternehmens
  - Verprobung der DATEV-BWA sowie ausgewählter Positionen der Summen- und Saldenliste
  - Verprobung von Ertrags- und Finanzplanungen der Kunden:innen
- Ihr Nutzen:** Der Teilnehmende lernt typische, vom Kunden eingereichte Unterlagen mit praxisorientierten Verfahren zu plausibilisieren sowie diese im Rahmen eines engen Zeitbudgets zu analysieren. Er erkennt mögliche Risiken sowie Chancen für das Kreditinstitut.
- Preis:** 780,00 €
- Dauer:** 2 Tage, Online Seminar
- Referent:** Peter Schaaf, Peter Schaaf & Managementpartner GmbH

**Termin:**  
12.03. - 13.03.2024

**Anmeldeschluss:**  
20.02.2024

**Veranstaltungs-Nr.:**  
10146222

**Ansprechpartner:**

**inhaltlich:**  
Thomas Int-Veen  
Tel.: 0511 3603-558  
[thomas.int-veen@svn.de](mailto:thomas.int-veen@svn.de)

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

## Online-Seminar: Die Planung und Gestaltung der Unternehmensnachfolge

- Kategorie:** Firmen- und Gewerbekunden:innen
- Zielgruppe:** Firmen- und Gewerbekundenbetreuer:innen sowie Marktfolgemitarbeitende
- Ziele:** Die Teilnehmenden werden mit den grundlegenden Problemen und Fragestellungen vertraut gemacht, die sich im Falle einer geplanten oder unerwarteten Unternehmensnachfolge stellen.
- Inhalt:**
- Nachfolgeplanung als Grundlage der Nachfolgeregelung
  - Rechtliche Rahmenbedingungen der Unternehmensnachfolge
  - Verzahnung von Erbrecht und Gesellschaftsrecht
  - Steuerliche Rahmenbedingungen der Unternehmensnachfolge
- Preis:** 350,00 €
- Dauer:** 1 Tag, Online Seminar
- Referent:** Thomas F.W. Schodder

<b>Termin:</b> 21.11.2024	<b>Anmeldeschluss:</b> 01.11.2024	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10146104
------------------------------	--------------------------------------	--

**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>
---	---





## Jahresabschluss & BWAs schnell & sicher beurteilen im Firmenkundengeschäft

**Kategorie:** Firmen- und Gewerbekunden:innen

**Zielgruppe:** Mitarbeitende im Vertrieb, Mitarbeitende die Lust haben aus den Unterlagen der Unternehmen „mehr“ als nur Kennzahlen zu lesen, Quereinsteiger sowie neue Kollegen

**Inhalt:** **Jahresabschluss**

Der Jahresabschluss - Was gehört dazu?  
Die richtige Reihenfolge - Der Bonitätskompass weist uns den Weg  
Die G+V in 5 Punkten - So versteht man die Ertragslage  
Die Bilanz Top-Down - Finanzierung, Working Capital und Liquidität auf einen Blick  
Die Unscheinbaren - Daran kann man „Schummler“ schnell erkennen  
Erlaubt oder unerlaubt? - Bilanzpolitik oder Bilanzmanipulation  
Cash-Flow und Kapitaldienstfähigkeit - Nach dem Bilanzcheck leicht zu beantworten

### **BWAs**

Standardauswertungen - Das kann man vom Kunden bekommen  
Das Ergebnis stimmt oft nicht - Stimmt! - Effektive Wege aus dem Dilemma mit Bestandsveränderungen, Materialeinkauf und AfA  
Der Kompass zur echten Ertragslage - In 10 Minuten zum richtigen Ergebnis  
Und wozu das Geld? - Liquidität erkennen und bewerten, insbesondere die Ableitung der bilanziellen Liquidität aus lediglich zwei Kontenklassen - so verstehen wir die Veränderung auf dem laufenden Konto  
Der Kapitaldienst - Klare Aussage zur Situation und Prognose

**Methode:** Blended Learning als Mix aus Präsenzseminar und Online-Training, sowie Training anhand „echter“ Unterlagen von Unternehmen - Case Studies

Training anhand einer sehr übersichtlichen und praxisbezogenen Bilanzauswertung mit 3 - Jahresvergleich  
Bonitätskompass für Bilanzen

**Dauer:** 4 Tage insgesamt, 2 Tage Präsenzseminar, 2 Tage Online-Training. Das Online-Training beinhaltet zahlreiche Selbsttrainingselemente, Video-Tutorials und „echte“ Fallstudien aus dem Mittelstand

**Preis:** 1190,00 €

**Referenten:** Referenten der Sumega GmbH

**Termin:**

04.03. - 05.03.2024 von 09.00 - 17.00 Uhr - Präsenztermin

06.03. - 07.03.2024 von 09.00 - 17.00 Uhr – Lernplattform Sumega

**Seminarort:** **Haspa Hanse Center**  
Wikingerweg 1  
20537 Hamburg  
Raum K 0-001

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

## Investition, Finanzierung, Planung

- Kategorie:** Firmen- und Gewerbekunden:innen
- Zielgruppe:** Gewerbekunden-, Firmenkunden- und Unternehmenskundenbetreuende sowie Kreditanalysten und Fachleute der Sanierung
- Inhalt:**
- Investition**
    - Investitionsziele und Entscheidungsspielräume
    - Chancen und Risiken aus Durchführung und / oder Unterlassung von Investitionen für die Hausbank
    - Statische Investitionsrechenverfahren (Kosten-, Leistungs-, Gewinnvergleichsrechnung, ROI, Amortisationsdauer)
    - Der Investitionsdialog - Vertriebsansätze aus Sachverstand
  - Finanzierung**
    - Finanzierungsregeln für das AV (Anlagendeckung, goldene Bilanzregel) und das UV (Bestimmung eines zukünftigen Finanzbedarfs, bereinigtes Nettoumlaufvermögen, Cash - Effekte)
    - Zusammenhang GuV, Bilanz, Liquidität (Kapitalflussrechnung)
  - Planung**
    - Ziel von Planungsrechnungen
    - Unterschied zwischen statischer und dynamischer Ertrags- und Finanzplanung
    - Plausibilisierung der Jahresertragsplanung
    - Plausibilisierung von Planungsrechnungen
- Nutzen:**
- Know-how**
    - Ergebnisse von Investitionen schnell beurteilen können
    - Die 10 wichtigsten Punkte bei Investitionen kennen
  - Sicherheit**
    - So finanzieren wir richtig!
    - So finanzieren wir gar nicht!
  - Spaß**
    - Den Kunden durch know-how überzeugen
  - Erfolg**
    - Ein Meer neuer Vertriebschancen spielend leicht entdecken
  - Überblick**
    - So ermittelt man den Gesamtfinanzbedarf
  - Know-how**
    - So baut man die Finanzierung auf
    - Diese Finanzierungsformen werden verwendet



**Einblick**

- So plant man richtig und effektiv

**Durchblick**

- Wissen, warum Planung sinnvoll und was das Wesen der Planung ist

**Know-how**

- Wer weiß wie man eine Planung erstellt, kann sie auch beurteilen

**Weitblick**

- Wissen, warum manche Planungen rechnerisch nicht funktionieren

**Dauer:** 2 Tage Webex, von 09.00 - 17.00 Uhr

**Preis:** 790,00 €

**Referenten:** Referenten der Sumega GmbH

**Termin:**  
29.05. - 30.05.2024

**Ansprechpartnerin:** Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[akademie@hsgv.de](mailto:akademie@hsgv.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
  - Strategieranforderungen im Kreditgeschäft
  - Anforderungen an die Funktionstrennung
  - Prozessanforderungen der MaRisk
  - Prozess der Votierung
  - Risikoklassifizierung und Konditionsgestaltung
  - Risikocontrolling und Risikomanagement
  - Limitierung der Kreditrisiken
  - Anforderungen an das Reporting
  
- 2. Tag (Dozent: Dr. Markus Rose)**  
**CRR (II): Regulatorische Anforderungen an die Eigenmittelunterlegung von Kreditrisiken und operationellen Risiken sowie an die Behandlung des Liquiditätsrisikos**
  - Basel III: Ziele und Akteure der Bankenaufsicht
  - Säule 1: Eigenmitteldefinition und -quoten
  - Eigenmittelunterlegung für das Kreditrisiko
    - Der Kreditrisiko-Standardansatz (KSA)
    - Ziele und Inhalte des neuen KSA gemäß BCBS 424
    - Überblick: Der auf internen Ratings basierende Ansatz (IRB)
    - BCBS 424: Überarbeitung und Einschränkung des Anwendungsbereichs des IRB
  - Eigenmittelunterlegung für das operationelle Risiko
  - Leverage Ratio - eine nicht risikosensitive Kennzahl
  - Säule 1: Anforderungen an die Liquidität - LCR und NSF



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

**Dauer:** 2 Tage

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

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

**Termin:**  
22.02. - 23.02.2024

**Veranstaltungsnummer:**  
V-069639

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

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

## Kompaktwissen des Bankaufsichtsrechts

**Kategorie:** Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung

**Zielgruppe:** Fachkräfte aus den Bereichen Eigenhandel, Depot-A, Abwicklung und Kontrolle, Treasury, Gesamtbanksteuerung und Revision

**Ziele:** Die Teilnehmer:innen 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)

<b>Auf Anfrage</b>
--------------------

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

## MaRisk Überblick - Inhalte, Öffnungsklauseln und Umsetzungsalternativen

- Kategorie:** Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung
- Zielgruppe:** Fachkräfte aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Treasury, (Risiko) Controlling und Revision
- Ziele:** Die Inhalte der MaRisk werden auf Basis des aktuellen Diskussionsstandes erörtert, die einzelnen Anforderungen unter Einbeziehung von Fallstudien in Hinblick auf Gestaltungsspielräume (Öffnungsklauseln) und Umsetzungsalternativen diskutiert.

- Inhalte:**
- Nationale und internationale Vorgaben**
    - § 25a KWG: Organisatorische Pflichten
    - Supervisory Review and Evaluation Process (SREP)
    - Neuerungen bei den MaRisk
    - MaRisk als deutsche Umsetzung des SREP
  - Allgemeine Anforderungen und Umsetzung der MaRisk**
    - Anwendungsbereich
    - Vorstandsverantwortlichkeiten
    - Risikotragfähigkeit
    - Strategien
    - Anforderungen an das Risikomanagement
    - Risikosteuerung und Risikocontrolling
    - Organisationsrichtlinien
    - Mitarbeiterqualifikation
    - Technisch-organisatorische Anforderungen
    - Operationelle Risiken und Notfallplanungen
    - Einführung neuer Produkte und Märkte
    - Outsourcing
  - Besondere Anforderungen an das interne Kontrollsystem**
    - Kreditgeschäft: Zentrale Anforderungen
    - Handelsgeschäft: Zentrale Anforderungen
  - Risikosteuerungs- und Controllingprozesse**
    - Adressenausfallrisiken
    - Marktpreisrisiken
    - Zinsänderungsrisiken im Anlagebuch
    - Liquiditätsrisiken
    - Operationelle Risiken
  - Reportinganforderungen an die Interne Revisionsrolle der Bankenaufsicht**
    - Schwerpunkte aus Sicht der Bankenaufsicht
    - Sonderprüfungen nach § 44 KWG



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

**Dauer:** 2 Tage

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

**Termin:**  
23.09. - 24.09.2024

**Veranstaltungs-Nr.:**  
V - 069633

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

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

## Agile Organisation erfolgreich umsetzen

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

auf Anfrage

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

## Führungs- und Verhaltenskompetenz

Seminare Führungskompetenz	Seite	52 - 78
Seminare Verhaltenskompetenz und Methoden	Seite	79 - 122
Seminare Gesundheitsmanagement	Seite	123 - 126
Seminare Digitalisierung	Seite	127

## Führen im Veränderungsmodus - Impulse zum Führen

**Kategorie:** Führungskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte

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

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

**Preis:** 1250,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

**Dauer:** 3 Tage

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

<b>Termin:</b> 07.10. - 09.10.2024	<b>Veranstaltungsort:</b> Johannesberg (Ort kann sich noch ändern)
---------------------------------------	--

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

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

**Kategorie:** Führungskompetenz

**Zielgruppe:** Führungsnachwuchskräfte  
Nachwuchsführungskräfte  
Führungskräfte

**Inhalte:**

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

**Ziel:**

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

**Hinweis:** Der Besuch der Bausteinreihe wird zertifiziert.

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

**Dauer:** 2 Tage

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

<b>Termine:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
20.03. - 21.03.2024 / Kiel	V - 064807
25.04. - 26.04.2024 / Potsdam	V - 064809
03.09. - 04.09.2024 / Potsdam	V - 067887
08.10. - 09.10.2024 / Potsdam	V - 064811

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

Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie  
Faluner Weg 2  
24109 Kiel

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

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

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Führungsnachwuchskräfte  
Nachwuchsführungskräfte  
Führungskräfte
- Inhalte:**
- Führungskultur, Zyklus und Instrumente
  - Gesprächsanlässe (z. B. Zielvereinbarungsgespräche)
  - Gesprächsvorbereitung
  - Gesprächsführung und Gesprächstechniken
  - Gesprächsnachbereitung
- IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV).  
Die Teilnahme ist mit 3 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.
- Ziel:** Sie kennen die Bedeutung und Ziele der verschiedenen Führungsgespräche sowie Möglichkeiten der Gesprächsführung und Gesprächstechniken.
- Hinweis:** Der Besuch der Bausteinreihe wird zertifiziert.
- Preis:** 980,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
- Dauer:** 3 Tage
- Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termine:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
04.06. - 06.06.2024 / Kiel	V - 064813
26.06. - 28.06.2024 / Potsdam	V - 064815
09.10. - 11.10.2024 / Potsdam	V - 067889

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

Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie  
Faluner Weg 2  
24109 Kiel

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

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

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Führungskräfte  
Führungsnachwuchskräfte  
Nachwuchsführungskräfte
- Inhalte:**
- Frühzeitiges Erkennen von Konflikten
  - Instrumente der Transaktionsanalyse zur Verhaltensbeobachtung und Verhaltenssteuerung
  - Konfliktdynamiken überwinden
  - Mechanismen der Konflikteskalation und wirksames Konfliktmanagement
  - Wege der Konfrontation und des Umgangs mit destruktiven Verhaltensweisen
  - Praktische Lösungen für schwierige Führungssituationen
  - Mit Kritik professionell umgehen
- Ziel:**
- Sie lernen, Ihre eigenen Verhaltensmuster in Konfliktsituationen und schwierigen Führungssituationen einzuschätzen.
  - Sie erproben effektive Instrumente der Konfliktbewältigung im kollegialen Gespräch.
- Hinweis:** Der Besuch der Bausteinreihe wird zertifiziert.
- Preis:** 980,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
- Dauer:** 3 Tage
- Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termine:</b>	<b>Seminarort</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
15.07. - 17.07.2024	Kiel	V - 064817
02.09. - 04.09.2024	Potsdam	V - 064819
04.12. - 06.12.2024	Potsdam	V - 067891

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

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

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

<b>Termine:</b>	<b>Seminarort:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
14.10. - 16.10.2024	Kiel	V - 064821
06.11. - 08.11.2024	Postdam	V - 064823

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



## Komplexität im Führungsalltag - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein V

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

<b>Termine:</b>	<b>Seminarort:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
21.11. - 22.11.2024	Kiel	V - 064825
04.12. - 05.12.2024	Potsdam	V - 064827

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

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

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

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

**Kategorie:** Führungskompetenz

**Zielgruppe:** Personen, die sich auf eine Führungsaufgabe vorbereiten und erfahrene Führungskräfte, die ihr Führungsverhalten reflektieren und „verfeinern“ möchten.

**Seminarziel:** Bei diesem Lehrgang handelt es sich um ein Projekt, dessen Zeitdauer insgesamt ein halbes Jahr beträgt. Eingerahmt wird dieses Projekt von den beiden Seminarwochen im Frühjahr und im Herbst. Die Zeit dazwischen dient der gezielten Weiterarbeit an Fragestellungen und wird unterstützt durch Lernpartnerschaften innerhalb der Seminargruppe, so dass großen Wert auf den Transfer der Lerninhalte in den Alltag gelegt wird.

Im ersten Teil der Veranstaltung liegen die Schwerpunkte darin, sich klar zu werden über das eigene Führungs-Selbstverständnis, über Führungsaufgaben, Führungserwartungen und Führungsfunktionen, sowie Möglichkeiten und Grenzen der Motivation kennen zu lernen.

Im zweiten Teil geht es eher darum, konkretes Handwerkszeug wie strategische Planung, Umgang mit Zielvereinbarungen, Kritikgespräche etc., näher kennen zu lernen, einzuüben und anhand des eigenen Verhaltens zu reflektieren.

- Inhalte:**
- Welche Erwartungen werden an mich als Führungskraft aus den unterschiedlichen Richtungen gestellt und wie gehe ich damit um?
  - Wie bewege ich mich im Spannungsfeld unterschiedlicher Erwartungen?
  - Was ist meine eigentliche Aufgabe als Führungskraft?
  - Wie definiere ich meine Rolle und inwieweit existieren Rollenvorgaben von Seiten meiner Unternehmung und wie gleiche ich diese ab?
  - Welche Bedeutung haben Führungsleitlinien und Grundsätze der Zusammenarbeit im Alltag?
  - Wie praktiziere ich wirkungsvoll Delegation von Verantwortung und Aufgaben?
  - Wie erkenne ich den unterschiedlichen Reifegrad meiner Mitarbeitenden und stelle mein Führungsverhalten darauf ab?
  - Welche Bedeutung haben meine eigenen Werte und Normen im Alltag und wie kann ich mit diesen im Umgang mit Mitarbeitenden bewusst umgehen?
  - Wie entsteht Motivation und welche Möglichkeit habe ich, diese zu beeinflussen?
  - Was sind die Grenzen von Motivation?
  - Wie kann ich ein Klima von Vertrauen und Zusammenarbeit fördern?
  - Wie kann ich wirkungsvoll Grenzen setzen?



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

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

**Preis:** 4760,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

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

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

**Termine:**

**Teil I** 10.03. - 15.03.2024

**Teil II** 15.09. - 20.09.2024

**Seminarort:**

Lenggries-Fall

Lenggries-Fall

(Ort kann sich noch ändern)

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

## Führungsdynamik - Die Kunst emotionaler, agiler Führung

**Kategorie:** Führungskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Projektleiter:innen

**Ziele:** New Leadership führt individuelle Führungspower und Teamdynamik optimal zusammen. Exzellenten Führungskräften gelingt es, die Leitung und Kooperation ihrer Teams so zu beeinflussen, dass im Ergebnis das Ganze weitaus mehr ist als die Summe seiner Teile. Gerade in agilen Arbeitsumgebungen ist es wichtig, Teams und Mitarbeiter:innen sowohl auf der Prozessebene als auch auf der emotionalen Ebene zu erreichen. In diesem Seminar lernen Sie, Widerstände und blockierende Prozesse ihrer Mitarbeiter:innen 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 entwickeln einen authentischen und souveränen Führungsstil.

**Leitfragen:**

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

**Persönlicher Nutzen:**

- Sie werden sich Ihrer Autorität bewusst
- Sie schaffen ein Klima von Vertrauen und Wertschätzung in Ihrem Team
- 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:innen Raum für Kreativität
- Bindung ans Unternehmen durch Wertschätzungskultur und Potenzialnutzung
- Bereitschaft zur Übernahme von Verantwortung

**Hinweis:** Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, in digitalen Follow-ups Ihren praktischen Transfer nach Präsenzseminaren zu begleiten

**Preis:** 2.500,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
2.620,00 € (inklusive Follow-up)

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

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

<b>Termin:</b> 10.11. - 15.11.2024	<b>Seminarort:</b> Allmannshofen bei Augsburg (Ort kann sich noch ändern)
---------------------------------------	---

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

## Führung von Innen - Die eigene Kraft steigern

<b>Kategorie:</b>	Führungskompetenz
<b>Zielgruppe:</b>	Führungskräfte und Projektleiter:innen
<b>Ziele</b>	<p>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.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Sie erkennen, wie Ihre Erfahrungen Ihr (Führungs-) Verhalten bestimmen und nehmen darauf gezielt Einfluss.</li><li>• Sie entwickeln neue Energien und Kraft für herausfordernde Führungssituationen.</li><li>• Sie erkennen innere Landkarten und führen sich selbst und Ihre Mitarbeiter:innen von innen heraus - mit Verstand, Emotion und Intuition.</li></ul>
<b>Leitfragen:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Welche inneren Muster hindern mich, meine Kapazitäten als Führungskraft (wieder) voll auszuschöpfen?</li><li>• Wie aktiviere ich meine Ressourcen und integriere sie in meinen Führungsstil?</li><li>• Wie gelingt es mir, innere Konflikte in Einklang zu bringen?</li><li>• Wie bewältige ich anspruchsvolle Führungssituationen?</li></ul>
<b>Persönlicher Nutzen:</b>	<p>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.</p>
<b>Gewinn für das Unternehmen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Abbau von Blockaden und schnellere Zielerreichung</li><li>• Starke und gesunde Führungskräfte in herausfordernden Situationen</li><li>• Förderung der emotionalen Intelligenz</li><li>• Leistungssteigerung und Ausbau der Führungskapazitäten</li></ul>

**Hinweis:** Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, in digitalen Follow-ups Ihren praktischen Transfer nach Präsenzseminaren zu begleiten

**Preis:** 2.315,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
2.435,00 € (inklusive Follow-up)

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

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

<b>Termin:</b> 07.07. - 11.07.2024	<b>Seminarort:</b> Uslar bei Göttingen (Ort kann sich noch ändern)
---------------------------------------	--

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

## **Gruppendynamik Seminar**

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

**Kategorie:** Führungskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte, Projektleiter:innen und qualifizierte Mitarbeiter:innen

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

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





**HANSEATISCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBAND**  
Hanseatische Sparkassenakademie

**Preis:** 2.330,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

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

**Referenten:** Team, Breuel & Partner

<b>Termine:</b>	<b>Seminarort:</b>
03.03. - 08.03.2024	Lenggries-Fall
21.04. - 26.04.2024	Lenggries-Fall
16.06. - 21.06.2024	Visselhövede
08.09. - 13.09.2024	Ort wird noch bekannt gegeben
06.10. - 11.10.2024	Lenggries-Fall
10.11. - 15.11.2024	Walsrode
01.12. - 06.12.2024	Lenggries-Fall
	(Orte können sich noch ändern)

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

## Gruppendynamik - vom Gruppenchaos zur Teamperformance

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

**Hinweis:** Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, in digitalen Follow-ups Ihren praktischen Transfer nach Präsenzseminaren zu begleiten

**Preis:** 2.500,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
2.620,00 € (inklusive Follow-up)

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

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

<b>Termine:</b>	<b>Seminarort:</b>
18.02. - 23.02.2024	Uslar bei Göttingen
17.03. - 22.03.2024	Lautrach bei Memmingen / Kempten
21.04. - 26.04.2024	Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd
16.06. - 21.06.2024	Uslar bei Göttingen
04.08. - 09.08.2024	Lautrach bei Memmingen / Kempten
13.10. - 18.10.2024	Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd
10.11. - 15.11.2024	Allmannshofen bei Augsburg
01.12. - 06.12.2024	Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd (Orte können sich noch ändern)

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

## **Team- und Gruppendynamik verstehen und Gruppenprozesse wirksam steuern - wie aus einer Gruppe ein Team wird**

**Kategorie:** Führungskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte, Nachwuchskräfte, Projektleiterinnen, die eine Standortbestimmung wünschen und sich positionieren wollen. Alle die ihr Know-How in Sachen Gruppendynamik erweitern und vertiefen wollen.

**Ziele:**

- Was ist eine Gruppe? Innere und äußere Gruppengrenzen verstehen
- Grundlagen der Gruppendynamik
- Gruppenentwicklung nach dem erweiterten Tuckman-Modell
- Dimensionen der Gruppenstruktur: das Riemann-Thomann-Kreuz - vier Gruppen-Typen, seelische Heimatgebiete, Beziehungsstrukturen
- Häufig auftretende Themen in Gruppen
- Gruppen- und Team-Rollen
- Typische Konfliktsituationen und Dynamiken
- Die Rolle von Führung
- Der Weg von der Gruppe zum Team
- Transfer: der Blick auf das eigene Team

**Preis:** 770,00 € (zzgl. Lunch an beiden Tagen, ggf. Unterkunft, Reisekosten)  
(im Preis enthalten Verpflegung in den Kaffeepausen, Getränke während des Seminars. Unterlagen, Zertifikat und Fotoprotokoll)

**Hinweis:** Bis 28 Tage vor Seminarbeginn kostenfreie Stornierung möglich.

**Dauer:** 2 Tage (10.00 - 17:00 Uhr)

**Referentin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting

<b>Termine:</b> 04.03. - 05.03.2024
--

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

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

## Forcing - Durchsetzen, konfrontieren, Stärke entdecken

**Kategorie:** 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?

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

**Preis:** 2.330,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

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

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

**Termine:**

12.05. - 17.05.2024  
21.07. - 26.07.2024  
22.09. - 27.09.2024

**Seminarort:**

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

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

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

**Kategorie:** 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:** 2330,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

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

**Referentinnen:** Theresa Müller-Eichler und Team Breuel & Partner

<b>Termin:</b> 16.06. - 21.06.2024 24.11. - 29.11.2024	<b>Seminarort:</b> Lenggries-Fall Lenggries-Fall
--	--

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

## Indirekte Führung – Führen von Führungskräften

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Führungskräfte, die Führungskräfte führen, z. B. Bereichsleiter:innen, Projektleiter:innen, Geschäftsführer:innen.  
Alle die sich auf die Führung von Führungskräften vorbereiten wollen.
- Ziele:** Rollenverständnis und Vorbildfunktion  
Eigene Bedürfnisse erkennen und steuern  
Umgang mit Nähe und Distanz – wieviel Präsenz ist sinnvoll?  
Abgrenzung von Verantwortungsbereichen  
Ein gemeinsames Führungsverständnis etablieren  
Absprachen und Kommunikation  
Delegation und Vertrauen  
Do´s und Dont´s  
Gespräche mit Führungskräften: Kritikgespräche, Entwicklungsgespräche und Coachinggespräche  
Transfer auf die eigenen Führungssituation
- Preis:** 670,00 € (zzgl. Lunch an beiden Tagen, ggf. Unterkunft, Reisekosten)  
(im Preis enthalten Verpflegung in den Kaffeepausen, Getränke während des Seminars. Unterlagen, Zertifikat und Fotoprotokoll)
- Hinweis:** Bis 28 Tage vor Seminarbeginn kostenfreie Stornierung möglich.
- Dauer:** 1,5 Tage (Tag 1: 14.00 – 18.00 Uhr und Tag 2: 10:00 Uhr - 17:00 Uhr)
- Referentin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching I Training I Consulting

<b>Termin:</b> 25.11. - 26.11.2024
---------------------------------------

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

## Frauen in Führung Modul 1 Mein Selbstbild als Führungskraft

**Kategorie:** Führungs- und Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Trainingsreihe für weibliche Führungskräfte und all diejenigen, die es gerne werden möchten

**Beschreibung:** In diesem Training optimieren Sie Stärken und Ihr Selbstmarketing Sie entwickeln geeignete Vorbilder und eine sichere Vorstellung davon, wie Sie Ihre Karriere auf weibliche Art und Weise erreichen können. Unterstützt werden Sie hierbei von einer erfahrenen Trainerin, die selbst seit 20 Jahren Führungskraft ist und sowohl im Konzernumfeld als auch im Mittelstand Ihren Weg gefunden hat.

**Inhalte:**

- Ihre Führungspersönlichkeit
- Humorvoll und motivierend zu einem gelungenen Selbstmarketing
- Mut für mehr Sicherheit und herausfordernde Situationen
- Kommunizieren und Netzwerken
- Positionieren, um in Führung zu gehen
- Aktivieren der weiblichen Ressourcen
- Stärken stärken
- Taktiken, Trainingstools und tips für den authentischen Auftritt
- Von der Praxis für die Praxis

**Preis:** 1035,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

**Dauer:** 2 Tage

**Trainerin:** Antonia Kaya, Asta Akademie

<b>Termine:</b> 23.04. - 24.04.2024
--

**Seminarort:** Im Winkel,  
21521 Aumühle

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



## Frauen in Führung Modul 2 Meine Rolle als Führungskraft

- Kategorie:** Führungs- und Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe:** Trainingsreihe für weibliche Führungskräfte und all diejenigen, die es gerne werden möchten
- Beschreibung:** Sie erwarten oder erleben bereits besondere Herausforderungen in Ihrer Rolle als Führungskraft und suchen hierzu fachlichen Input sowie den Austausch mit Frauen in ähnlichen beruflichen Situationen. Sie erarbeiten sich im Seminar Ihre konkreten Führungsziele und stecken Ihre entscheidenden Meilensteine fest. Erfahren Sie, dass Sie als Frau anders führen - und das sehr erfolgreich.
- Inhalte:**
- Führen Frauen anders als Männer? Unterschiede zwischen männlich und weiblichen Führungsstilen
  - Emotionale Führungskompetenzen als Erfolgsfaktor weiblicher Führungskräfte
  - Männliche versus weibliche Kommunikation: Präferenzen, Unterschiede & Ihre Chancen
  - Persönliche kommunikative Muster erkennen
  - Machtspiele, Vorurteile, Widerstände & Co. - was tun?
  - Umgang mit schwierigen Situationen
- Preis:** 1035,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
- Dauer:** 2 Tage
- Trainerin:** Antonia Kaya, Asta Akademie

<b>Termine:</b> 17.09. - 18.09.2024
--

- Seminarort:** Im Winkel,  
21521 Aumühle
- Ansprechpartnerin:** Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Neuro - Leadership

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Führungskräfte, die ihren emotionalen Führungsstil unter Berücksichtigung eurobiologischer Erkenntnisse weiter entwickeln wollen  
Alle die sich für Neuro – Leadership interessieren und Input und Impulse aufnehmen wollen  
In Bildung und Beratung Tätige
- Inhalte:** Grundlagen aus Motivationspsychologie und Hirnforschung für erfolgreiche Veränderung und Lernen  
Neuro - Leadership und emotionale Führung  
Die sieben Grundregeln von Neuro - Leadership  
Ausgewählte Führungskonzepte aus neurobiologischer Sicht  
Die sechs Haltungen für emotionale Führung  
Psychoneurale Systeme und ihre Bedeutung  
Wichtige Gehirnsysteme in der emotionalen Führung  
Die Arbeit mit Bildern und Priming  
Selbstregulation, Empathie und Mitgefühl als Führungskompetenz  
Kurzer Exkurs: Resilienz und Stressmanagement  
Transfer auf die eigene Führungssituation
- Methodik:** Wechsel aus Theorie-Input, Einzel- und Gruppenübungen, Feedback und Selbstreflexion
- Preis:** 850,00 €  
(im Preis enthalten sind die Teilnehmerunterlagen, die Teilnahmebestätigung, das Fotoprotokoll, Verpflegung in den Kaffeepausen und Seminargetränke, nicht enthalten: Lunch, Reisekosten, Übernachtung / Frühstück)
- Hinweis:** Bis 28 Tage vor Seminarbeginn kostenfreie Stornierung möglich.
- Dauer:** 2 Tage jeweils 10.00 - 17.00 Uhr
- Referentin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting

<b>Termin:</b> 12.02. - 13.02.2024
---------------------------------------

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

## Resilienz für Führungskräfte - in der eigenen Kraft bleiben

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Führungskräfte, Projektleiter:innen, Nachwuchsführungskräfte. Alle die mit Menschen arbeiten und ihre Resilienz stärken wollen. Alle die ihre Ressourcen kennenlernen und besser nutzen wollen, um Herausforderungen zu meistern.
- Inhalte:** Grundlagen und Kernelemente von Resilienz
- Resilienz, emotionale Intelligenz, Stressbewältigung und Salutogenese - wie hängt das zusammen?
  - Wahrnehmung von konstruktiven und destruktiven Denkmustern
  - Resilienz und neurobiologische Erkenntnisse
  - Somatische Marker & Körperwahrnehmung
  - Das Stress- und Beruhigungssystem
  - Reflexion stärkender und schwächender Faktoren
  - (Innere) Konflikte erkennen und anerkennen
  - Innere Antreiber würdigen und ihnen wirkungsvoll begegnen
  - Resilienz fördernde Rahmenbedingungen im Team schaffen
  - Resilienz förderndes Führungsverhalten
  - Reflexion des persönlichen Resilienzprofils
  - Praktische Übungen, um in die eigene Kraft zu kommen
  - Transfer in der Praxis: was möchte ich beibehalten und was möchte ich verändern
- Preis:** 1350,00 € (Übernachtung und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
Im Preis enthalten Tagungsraum, Tagungspauschalen, Tagungsunterlagen, Teilnahmebestätigung, Fotoprotokoll, individuelles Resilienzprofil mit dem LINC Personality Profiler. Nicht enthalten sind Reisekosten, Übernachtung / Frühstück, Getränke zum Abendessen
- Dauer:** 2 Tage (1. Tag 10.30 Uhr - 18.00 Uhr / 2. Tag 09.00 Uhr - 16.30 Uhr)  
Eine Übernachtung ist erforderlich, da es eine Abendaufgabe gibt.  
Kostenlose Stornierung nur bis zum 15. September 2024 möglich
- Referentin:** Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting  
Co-Dozent: Sven Kramer, systemischer Berater und Coach

**Termin:**  
07.11. - 08.11.2024

**Seminarort:** Landhaus Töpferhof  
Fuchsbergstrasse 9  
23626 Ratekau

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

## Speak Up! Female Leadership

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Frauen, die bereits eine Führungsposition inne haben  
Frauen, die planen, künftig eine Führungsaufgabe zu bekleiden  
Frauen, die sich mit ihrer Karriere auseinandersetzen und in einer männergeprägten Umgebung arbeiten
- Ziele:** Erfolgsfaktoren für die persönliche Entwicklung kennen und Stolpersteine vermeiden  
Wertebasierte Führung und positive Leadership  
Den eigenen stimmigen Führungsstil finden / festigen  
Reflexion der beruflichen Rollen: Rollenklarheit und Rollenkompetenz  
Umgang mit Rollendilemmata und individuelle Spannungsfelder  
Führen Frauen anders? Ein Blick auf männliches und weibliches Führungsverhalten  
360-Grad-Strategie für Sichtbarkeit und Erfolg im Unternehmen entwickeln  
Supervision ausgewählter Fälle aus dem beruflichen Umfeld der Teilnehmerinnen  
Transfer
- Preis:** 770,00 €  
Im Preis enthalten sind die Teilnehmerunterlagen, die Teilnahmebestätigung, Fotoprotokoll, die Verpflegung in den Kaffeepausen und Seminargetränke.  
Nicht enthalten sind der Lunch an beiden Tagen, Reisekosten, Übernachtung / Frühstück, Abendessen
- Hinweis:** Bis 28 Tage vor Seminarbeginn kostenfreie Stornierung möglich.
- Dauer:** 2 Tage (10.00 - 17.00 Uhr)
- Referentin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting

<b>Termin:</b> 02.09. - 03.09.2024
---------------------------------------

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

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

- Kategorie:** Persönlichkeits- und Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe:** Alle Mitarbeiter:innen
- 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:** Wir sehen uns im täglichen Arbeitsumfeld mit vielen Verhandlungen und auch schwierigen Konfliktsituationen konfrontiert. Hier gilt es, mit gutem Methodenkoffer und exzellent vorbereitet in 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:** 790,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
- Dauer:** 2 Tage
- Referenten:** Christian Wentorp, Transformationsmanager,  
Hamburger Sparkasse AG  
Andrea Kähler, Hamburger Sparkasse AG

<b>Termin:</b> 28.10. - 29.10.2024
---------------------------------------

**Seminarort:** wird noch bekannt gegeben

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

## Führungskraft als Coach

**Kategorie:** Führungs- und Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** angehende Führungskräfte, Führungskräfte

**Beschreibung:** Aufgrund gegenwärtiger Veränderungen in der Wirtschaft und Gesellschaft, wird die Rolle der Führungskraft neuen Herausforderungen gegenübergestellt.  
Auch das Managen verschiedener Generationen erfordert neue Softskills und die Fähigkeit eines Perspektivwechsels.  
In diesem Training erhalten Sie einen Methodenkoffer, wie Sie zielgruppen-gerecht kommunizieren und mit einigen Coachingansätzen Mitarbeiter:innen mit ihren Stärken entwickeln.  
Unterstützt werden Sie hier von einer erfahrenen Trainerin, die seit mehr als 10 Jahren sowohl als Coach als auch als Trainer Führungskräfte und Teams in ihren Stärken und Kompetenzen entwickelt.

**Inhalte:**

- Soziale Kompetenzen für Führungskräfte
- Die Sichtweise verändern: neue Perspektiven einnehmen
- Coachingmethoden
- Coachingansätze
- Persönlichkeitsentwicklung und Verhaltensänderung
- Motivation und Führung
- Die Führungskraft als Coach - Klärung der Doppelrolle und Abgrenzung

**Preis:** 620,00 €

**Dauer:** 1 Tag

**Referentin:** Antonia Kaya, Asta Akademie

**Termine:**

07.05.2024

24.09.2024

**Seminarort:** Im Winkel 2,  
21521 Aumühle

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

## New Work Class

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Mitarbeiter

**Ziele:**

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

**Inhalt:**

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

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

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

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

**Dauer:** 2 Tage

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

**Termine:**  
12.02. - 13.02.2024

**Seminarort:**  
wird noch bekannt gegeben

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

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

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Alle, die an den Nutzen von Mitarbeiter-Ressourcen glauben und immer wieder an Frustrationsgrenzen geraten, weil es wieder einmal nicht geklappt hat. Führungskräfte, die für Projekte verantwortlich sind oder darin mitwirken. Führungskräfte-Nachwuchs, 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. Sekretär:innen, Teamassistenten:innen, Betriebs- / Personalräte:in)

**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:** 2.330,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

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

**Referent:** Team Breuel & Partner

<b>Termine:</b> 10.03. - 15.03.2024 25.08. - 30.08.2024 20.10. - 25.10.2024	<b>Seminarort:</b> Lenggries-Fall Walsrode Lenggries-Fall (Orte können sich noch ändern)
--	--

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

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

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Alle, die an den Nutzen von Mitarbeiter-Ressourcen glauben und immer wieder an Frustrationsgrenzen geraten, weil es wieder einmal nicht geklappt hat. Führungskräfte, die für Projekte verantwortlich sind oder darin mitwirken. Führungsnachwuchskräfte, Spezialisten: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. Sekretär:innen, Teamassistenten:innen, Betriebs-/Personalräte:innen)

**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:** 2.330,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

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

**Referentin:** Theresa Müller, Breuel & Partner

<b>Termin:</b> 07.04. - 12.04.2024	<b>Seminarort:</b> Lenggries-Fall
---------------------------------------	--------------------------------------

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

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

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Projektleiter:innen

**Ziele:** Kokreation, 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 Mitarbeitende.

- Sie analysieren und reflektieren Ihre eigenen emotionalen Muster und Verhaltensstrukturen.
- Sie erkennen individuelle - ggf. auch manipulative - Kommunikationsmuster bei sich und Anderen und lernen, gezielt darauf einzugehen.
- Sie lernen, auf Augenhöhe und mit natürlicher Autorität zu führen.

**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?

**Persönlicher 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 treffen bewusste Entscheidungen bezüglich Ihrer eigenen Außenwirkung
- Sie gestalten mit Sensibilität die Kommunikation und Kooperation in Ihrem Umfeld.

**Gewinn für das Unternehmen:**

- (Selbst-) Bewusstere Fach- und Führungskräfte fördern eine positive Arbeitsumgebung.
- Stärkung des Führungsverhaltens durch klare Außenwirkung.
- Talentförderung und Mitarbeiterbindung durch emotionale Intelligenz.



**Hinweis:** Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, in digitalen Follow-ups Ihren praktischen Transfer nach Präsenzseminaren zu begleiten

**Preis:** 2.500,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
2.620,00 € (inklusive Follow-up)

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

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

**Termine:**

04.02. - 09.02.2024  
14.04. - 19.04.2024  
02.06. - 07.06.2024  
04.08. - 09.08.2024  
06.10. - 11.10.2024  
24.11. - 29.11.2024

**Seminarort:**

Lautrach bei Memmingen/Kempten  
Altmannshofen bei Augsburg  
Lautrach bei Memmingen/Kempten  
Altmannshofen bei Augsburg  
Uslar bei Göttingen  
Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd  
(Orte können sich noch ändern)

**Ansprechpartnerin:**

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

## Transaktionsanalyse I - Self-Leadership für Fach- und Führungskräfte

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe:** Führungskräfte, Nachwuchskräfte, die eine Standortbestimmung wünschen und sich positionieren wollen  
Alle die mit Blick auf persönliche Weiterentwicklung ihre Persönlichkeit, Kernkompetenzen und Entwicklungspotentiale reflektieren und schärfen wollen
- Ziele:**
- Tag 1:**  
Einführung in die Transaktionsanalyse  
Konzept der Ich-Zustände, Transaktion und Kommunikation  
Psychologische Spiele und Rabattmarken  
Reflexion des eigenen Egogramms  
Individuelle Beziehungsbedürfnisse und deren Bedeutung  
Praktische Übungen zum Verstehen und Vertiefen
- Tag 2:**  
Die persönliche Biografie  
Das Konzept der Grundeinstellung  
Antreiber-Verhalten und Einschärfungen  
Symbiosen und Passivität  
Wahrnehmung und Umgang mit destruktive Denk- und Fühl- und Verhaltensmustern  
Wiederkehrende psychologische Spiele und der Ausstieg daraus
- Tag 3:**  
Der berufliche Kontext: Das Rollen-Modell der Transaktionsanalyse  
Transfer: Was bedeuten die Erkenntnisse für mich und mein Führungs-/Verhalten  
Transfer: Meine Entwicklungsrichtungen
- Hinweis:** Beinhaltet auch Basiskonzept Transaktionsanalyse (101-Zertifikat der DGTA)
- Preis:** 1370,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
Im Preis enthalten sind die Tagungspauschalen (Kaffeepausen, Lunch und Seminargetränke) Teilnehmerunterlagen, die Teilnahmebestätigung, Fotoprotokoll.  
Nicht enthalten: Anreise, Übernachtung / Frühstück und Abendessen sowie individuelle Wünsche der Teilnehmenden außerhalb der Tagungspauschalen



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

**Referentin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting

<p><b>Termin:</b> 27.05. - 29.05.2024 Kostenlose Stornierung bis 12.04.2024</p>
---

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

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

## Das Lebensskript - Transaktionsanalyse erweitert - MindSet verändern

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Projektleiter:innen

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

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

**Leitfragen:**

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

**Persönlicher Nutzen:**

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

**Gewinn für das Unternehmen:**

- 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.



**Hinweis:** Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, in digitalen Follow-ups Ihren praktischen Transfer nach Präsenzseminaren zu begleiten

**Preis:** 2.315,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
2.435,00 € (inklusive Follow-up)

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

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

<b>Termin:</b> 22.09. - 26.09.2024	<b>Seminarort:</b> Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd (Ort kann sich noch ändern)
---------------------------------------	---

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

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

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Projektleiter:innen

**Ziele:** Die hochgradig vernetzte Welt erfordert schnellen, erfolgreichen Kontakt und eine überzeugende Ausstrahlung, um in der Vielfalt zu überzeugen. Ihre Gedanken und Gefühle spiegeln sich in Ihrer Mimik, Stimme und Körpersprache 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 Adressat\*innen?

**Persönlicher Nutzen:**

- Sie kommunizieren und führen klar und souverän.
- Sie gewinnen Ihre Kund\*innen für sich.
- Sie treten sicher auf.
- Sie überzeugen durch eine kongruente Körpersprache.
- Sie erkennen auch nonverbale Rückmeldungen Ihres Gegenübers.

**Gewinn für das Unternehmen:**

- Klare Führungskräfte und selbstbewusste Mitarbeitende
- Erfolgreiche Kommunikation und Repräsentation des Unternehmens
- Überzeugende Präsentation

**Hinweis:** Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, in digitalen Follow-ups Ihren praktischen Transfer nach Präsenzseminaren zu begleiten

**Preis:** 2.500,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
2.620,00 € (inklusive Follow-up)

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

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

**Termine:**

10.03. - 15.03.2024

14.07. - 19.07.2024

01.12. - 06.12.2024

**Seminarort:**

Uslar bei Göttingen

Altmannshofen bei Augsburg

Lautrach bei Memmingen / Kempten

(Orte können sich noch ändern)

**Ansprechpartnerin:**

Susanne Gerken

Tel.: 040 637020-31

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

## Konfliktmoderation für Führungskräfte

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe:** Führungskräfte aller Bereiche
- Beschreibung:** Konflikte senken die Produktivität in Unternehmen. Führungskräfte tragen die Verantwortung für die Zielerreichung und ein gutes betriebswirtschaftliches Gesamtergebnis. Immer dann, wenn Mitarbeitende ein Verhalten zeigen, das die Zusammenarbeit erschwert, ein gutes Betriebsklima stört, die gesetzten Ziele gefährdet und dadurch dem Unternehmen betriebswirtschaftlichen Schaden, sollten Führungskräfte handeln.
- Inhalt:** Die Rolle der FK als interner Moderator  
Struktur von Mediationsgesprächen  
Allparteilichkeit und Unparteilichkeit  
Selbstreflexion  
Empathie  
Interpretationen auf den Grund gehen  
Emotion verbalisieren  
Umgang mit schwierigen Gefühlen  
Metakommunikation anleiten  
Vereinbarungen treffen
- Nutzen:** Sie stärken ihre Fähigkeiten Konflikte konstruktiv anzugehen. Sie unterscheiden, wann Sie sich in Konflikte einschalten und wann Sie sich besser raushalten. Sie reflektieren ihre Rolle als Führungskraft und gleichzeitig als interner Moderator. Sie sind in der Lage Konfliktgespräche gekonnt zu strukturieren und auf die Beteiligten mit Einfühlungsvermögen und Klarheit zu reagieren. Sie begleiten die Beteiligten sicher durch manchmal schwierige Gefühle.
- Methodik:** Lehrvortrag; Diskussion; Übungen und Fallbeispiele
- Preis:** 930,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
Kostenlose Stornierung 3 Wochen vor Beginn der Veranstaltung möglich
- Dauer:** 2 Tage
- Teilnehmer:** min. 4 TN und max. 8 TN
- Referent:** Thomas Gillar; Gillar Training & Coaching

**Termin:**  
06.05. - 07.05.2024  
14.11. - 15.11.2024

**Seminarort:**  
Hamburg und Umgebung

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

## Besprechung leiten, Workshops moderieren

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe:** Besprechungsleiter:innen aller Bereiche
- Beschreibung:** In unproduktiven Besprechungen wird häufig unnötig viel Zeit verwendet, Ergebnisse werden nicht festgehalten und nachverfolgt. Die Diskussion geht häufig durcheinander und bei Maßnahmen sind nicht alle Beteiligten mit im Boot.
- Nutzen:** Sie lernen in diesem Seminar worauf es beim Leiten der Besprechung ankommt. Sie behalten den Roten Faden in der Hand und strukturieren die Besprechung sinnvoll. Sie behalten den Überblick bei heftigen Diskussionen und sind in der Lage auch mit schwierigen Gesprächssituationen in der Besprechung umzugehen.
- Inhalte:** Aufgaben der Besprechungsleitung  
Einstieg in Moderationssituationen  
Fachlich diskutieren und gleichzeitig den Gesprächsprozess moderieren  
Starten und stoppen von Gesprächseinheiten  
Teilnehmende aktivieren und evtl. motivieren  
Metakommunikation lernen  
Techniken der Teilnehmeraktivierung kennenlernen
- Methodik:** Lehrvortrag; Diskussion; Übungen und Fallbeispiele
- Preis:** 730,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
Kostenlose Stornierung 3 Wochen vor Beginn der Veranstaltung möglich
- Dauer:** 2 Tage
- Teilnehmer:** min. 4 TN und max. 10 TN
- Referent:** Thomas Gillar; Gillar Training & Coaching

**Termin:**  
11.03. - 12.03.2024  
30.09. - 01.10.2024

**Seminarort:**  
Hamburg und Umgebung

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



## ÜBERZEUGEND AUFTRETEN! Impuls-Kommunikation Teil I

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

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

**Dauer:** 2 Tage

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

<b>Termine:</b> 24.04. - 25.04.2024	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 066013
--	--

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

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

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

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





HANSEATISCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBAND  
Hanseatische Sparkassenakademie

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

**Dauer:** 2 Tage

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

<b>Termine:</b> 25.09. - 26.09.2024	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 066015
--	--

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

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

## Konfliktmanagement - Aus Konflikten eine Chance machen

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

**Hinweis:** Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, in digitalen Follow-ups Ihren praktischen Transfer nach Präsenzseminaren zu begleiten

**Preis:** 2.500,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
2.620,00 € (inklusive Follow-up)

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

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

<b>Termine:</b> 23.06. - 28.06.2024 17.11. - 22.11.2024	<b>Seminarort:</b> Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd Uslar bei Göttingen (Orte können sich noch ändern)
---	---

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

## Konfliktmanagement - Mein Konfliktverhalten und dessen Auswirkungen

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

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

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

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



**HANSEATISCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBAND**  
Hanseatische Sparkassenakademie

**Preis:** 2.330,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)  
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

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

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

<b>Termine:</b> 16.06. - 21.06.2024 20.10. - 25.10.2024	<b>Seminarort:</b> Visselhövede Lenggries-Fall (Orte können sich noch ändern)
---	--

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

## Ihre Zuhörer gewinnen - Erfolgreich reden und bewegen

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe:** Führungskräfte und Mitarbeiter aller Bereiche
- Persönlichkeitsentwicklung:** Ruhe, Kraft und Sicherheit im Auftritt  
Einsatz der persönlichen, wesensgemäßen Gestik  
Nutzung des Konzentrations- und Ruhepunktes  
Den eigenen Atemrhythmus erkennen und wirksam einsetzen  
Verbessern der Genauigkeit im Sprachausdruck  
Erhöhen der Variabilität des Stimmklangs  
Sprechdenken und Dialog trainieren
- Inhalte:** Ausstrahlung ist lernbar. Ihre Ausstrahlung und Persönlichkeit entfalten Sie durch körperliche und stimmliche Präsenz.  
Sie trainieren die Kraft des Atems und können so Ihre Vorträge durch Ruhe- und Konzentrationspunkte wirkungsvoll gliedern.  
Sie lernen die Denk-Sprechmethode konsequent anzuwenden und werden dadurch frei, zielgerichtet und pointiert sprechen.  
Sie erfahren die Wirksamkeit und Faszination einer variablen, ausdrucksstarken Stimme und binden so Ihre Zuhörer:innen 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.
- Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Auf Anfrage

- Seminarort:** Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffgraben 6-8  
30159 Hannover
- Ansprechpartnerin:** Linda Lüdeke  
Tel.: 0511 3603-582  
[linda.luedeke@svn.de](mailto:linda.luedeke@svn.de)

## Schwierige Gespräche in der Marktunterstützung konstruktiv bewältigen

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

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

**Seminarziel:** Die Teilnehmenden erweitern ihre kommunikativen Fähigkeiten, um ein positives Gesprächsklima zu schaffen, zielgerichteter vorzugehen und überzeugender zu agieren. Das Qualitätsdenken in der Kommunikation mit internen Kunden:innen 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:** 1090,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

**Dauer:** 3 Tage

**Referent:** Hubert Liebens, Camino Institut

<b>Termin:</b> 16.09. - 18.09.2024	<b>Anmeldeschluss:</b> 26.08.2024	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10146890
---------------------------------------	--------------------------------------	--

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

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

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

## Gesunder Umgang mit digitalen Medien

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Auszubildende, Fach- und Führungskräfte

**Beschreibung:** Laut der WHO zählt Stress zu den größten Gesundheitsgefahren des 21. Jahrhunderts. Neben den Veränderungen in der Gesellschaft fördert das digitale Zeitalter Ängste und Stress. Doch dies muss nicht sein. In diesem Workshop erfahren die Teilnehmer:innen, wie die digitalen Medien unser Verhalten beeinflussen und verändern und was sie dagegen tun können, ohne sich in der Masse an Informationsflut zu verlieren. In diesem Training erhalten Sie einen Ansatz, um Ihren Alltag wieder selbstbestimmter zu gestalten. Unterstützt werden Sie hierbei von einer erfahrenen Trainerin, die mehr als 14 Jahre Erfahrung in einer schnelllebenden Branche mitbringt und bereits seit mehr als fünf Jahren zu diesen Themen Trainings und Coachings durchführt.

- Inhalte:**
- Was sind digitale Medien überhaupt?
  - Wie der Algorithmus und der Aufbau digitaler Medien uns abhängig machen.
  - Der Umgang mit der Zeit
  - Selbstbestimmtes vs. Fremdbestimmtes Handeln
  - Wie unsere Gewohnheiten uns steuern
  - Bin ich schon von den digitalen Medien abhängig?
  - Treffe ich bewusste Entscheidungen?
  - Information Overwhelming - Was ist das eigentlich?
  - Generation / Gesellschaft Smartphone
  - Raus aus dem Hamsterrad

**Preis:** 620,00 €

**Dauer:** 1 Tag

**Trainerin:** Annette Spalek, Asta Akademie

**Termine:**  
16.10.2024

**Seminarort:** Im Winkel 2  
21521 Aumühle

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



## Schlagfertigungs- und Konflikttraining Schlagfertig kontern, souverän argumentieren

**Kategorie:** Methoden

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Mitarbeiter:innen aller Bereiche

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

**Inhalte:**

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

### **Und was ist das Spezielle an diesem Training?**

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

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

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

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

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

**Dauer:** 2 Tage von 09.00 - 17.00 Uhr

**Referentin:** Sylvia Latour, LUCAS CONSULTING TEAM

<b>Termine:</b> 12.03. - 13.03.2024 27.06. - 28.06.2024 07.10. - 08.10.2024
--

**Seminarort:** Borselstr. 28  
22765 Hamburg

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

## Professionell präsentieren - überzeugen, motivieren, begeistern - Ideen und Inhalte richtig rüberbringen

**Kategorie:** Methoden

**Zielgruppe:** Führungskräfte, Mitarbeiter:innen aller Bereiche

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

**Inhalte:**

- Die wichtigsten Grundlagen zur Vorbereitung und Strukturierung von Präsentationen
- Die richtige Zuhöreranalyse Professioneller Einsatz von Präsentationsmedien
- Trainieren gehirngerechter Informationsübermittlung
- Grundlagen rhetorischer wirkungsvoller Darstellung und Argumentation
- Authentisch und überzeugen präsentieren
- Die Balance von Emotionen und Inhalten in der Präsentation
- Abbau von Aufregung und Unsicherheit bei der Präsentation
- Umgang mit Störungen und schwierigen Teilnehmern

### **Und was ist das Spezielle an diesem Training?**

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

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

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

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

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

**Dauer:** 2 Tage von 09.00 - 17.00 Uhr

**Referent:in:** Sabine Poston, Sven Ehrecke, LUCAS CONSULTING TEAM

**Termine:**  
06.05. - 07.05.2024  
24.09. - 25.09.2024

**Seminarort:** Borselstr. 28  
22765 Hamburg

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

## **Persönlicher Check-up - Erfolgreicher durch mehr Bewusstsein für eigene Stärken und Schwächen**

**Kategorie:** Methoden

**Zielgruppe:** Führungskräfte, Mitarbeiter:innen aller Bereiche

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

**Inhalte:**

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

### **Und was ist das Spezielle an diesem Training?**

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

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

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



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

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

**Dauer:** 2 Tage von 09.00 - 17.00 Uhr

**Referent:** Jan Feddersen, LUCAS CONSULTING TEAM

**Termine:**

06.07. - 07.02.2024

09.09. - 10.09.2024

**Seminarort:** Borselstr. 28  
22765 Hamburg

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

## Kompetent kommunizieren, Konflikte lösen

**Kategorie:** Methoden

**Zielgruppe:** Führungskräfte, Mitarbeiter:innen aller Bereiche

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

**Inhalte:**

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

### Und was ist das Spezielle an diesem Training?

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

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

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

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

**Dauer:** 2 Tage von 09.00 - 17.00 Uhr

**Referent:in:** Juliane Sauer, Michael Lucas, LUCAS CONSULTING TEAM

**Termine:**

14.02. - 15.02.2024  
05.06. - 06.06.2024  
03.09. - 04.09.2024  
10.12. - 11.12.2024

**Seminarort:** Borselstr. 28  
22765 Hamburg

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



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

**Kategorie:** Methoden

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Mitarbeiter:innen aller Bereiche

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

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

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

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

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

#### **Und was ist das Spezielle an diesem Training?**

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

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

**Methodik:** Vortrag, Übung, Diskussion, Einzelarbeit, Gruppenarbeit

**Preis:** 830,00 €

**Hinweise:** Stornierung und Umbuchungen

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

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

**Referentin:** Carolina Pape, LUCAS CONSULTING TEAM

<b>Termin:</b> 10.12. - 11.12.2024
---------------------------------------

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

## Speak Up! Erfolgreich Netzwerken Kommunikation und Netzwerktraining für Frauen

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe:** Frauen in Führungspositionen, Projektleiterinnen, Beraterinnen. Frauen in verantwortlichen Aufgaben, die ihre Präsenz in beruflichen Situationen stärken und ihr Kommunikationsverhalten bewusster gestalten wollen. Alle, die sich mit den Aspekten des erfolgreichen Netzwerkes intensiver beschäftigen wollen.
- Inhalte:** Grundlagen erfolgreichen Networkings  
Merkmale und Mitwirkende eines tragfähigen Netzwerkes  
Reflexion und Erarbeitung persönlicher / beruflicher Ziele für das eigene Netzwerken  
Welche sind für meine Ziele die richtigen Netzwerke?  
Die Kunst, Kontakte aufzubauen und zu pflegen  
Vom Small-Talk zum Business Talk: Fragetechniken, aktives Zuhören, Icebreaker  
Männer netzwerken anders, Frauen auch  
Dein persönlicher Elevator Pitch: fürs Meeting, für die Bewerbung, für eine Netzwerkveranstaltung, im Vertrieb beim Kunden  
Dos & Don'ts beim Netzwerken  
Reflexion und Transfer auf den individuellen beruflichen Kontext
- Hinweis:** Die Seminare der Speak Up-Reihe bauen nicht aufeinander auf, sondern ergänzen sich inhaltlich. Sie können also einzeln oder in beliebiger Reihenfolge besucht werden
- Methodik:** Wechsel aus Theorie-Input, Einzel- und Gruppenübungen, Feedback und Selbstreflexion
- Preis:** 670,00 €  
Im Seminarpreis enthalten sind Seminarunterlagen, Teilnahmebestätigung, Fotoprotokoll, Verpflegung in den Kaffeepausen und Seminaregetränke. Nicht enthalten: Lunch am zweiten Tag, Reisekosten, Übernachtung / Frühstück, Abendessen
- Hinweis:** Bis 28 Tage vor Seminarbeginn kostenfreie Stornierung möglich.
- Dauer:** 1,5 Tage (Tag 1: 14.00 – 18.00 Uhr, Tag 2: 10.00 – 17.00 Uhr)
- Trainerin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting

<b>Termin:</b> 03.06 - 04.06.2024
--------------------------------------

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

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

## Speak Up! - Female Empowerment

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden

**Zielgruppe:** Frauen in Fach- und Führungsaufgaben, Projektleiterinnen, Frauen, die an ihrer Präsenz arbeiten und ihre Sichtbarkeit verbessern wollen, Frauen im Vertrieb, die häufig mit männlichen Verhandlungspartnern zu tun haben, weibliche Professionals, die sich besser positionieren wollen

**Inhalt Tag 1:**

- Grundlagen stimmiger Kommunikation
- Glaubenssätze und ihr Einfluss auf Kommunikation und Körpersprache
- Körpersprache und nonverbale Kommunikation
- Reflexion eigener Kommunikationsmuster und deren Wirkung
- Vom Sprechen und Hören: der Filter in der Wahrnehmung
- Männersprache - Frauensprache – Unterschiede und Erkenntnisse
- Impulse für den Umgang mit typischen männlichen und typischen weiblichen Kommunikationspräferenzen
- Psychologische Spiele erkennen und handhaben

**Inhalt Tag 2:**

- Aspekte erfolgreicher Positionierung – Farbe bekennen
- Selbstmarketing- zur eigenen Persönlichkeit stehen und Stärken herausstellen
- Triggerpunkte reflektieren und Handlungsoptionen entwickeln
- Staturerhöhende und stautsabwertende Kommunikation
- Eigene Grenzen schützen: Sprachlosigkeit vermeiden
- Zielbildentwicklung und Transfer

**Preis:** 770,00 €

im Preis enthalten sind das Seminar, die Teilnehmerunterlagen, die Teilnahmebestätigung und das Fotoprotokoll, Verpflegung in den Kaffeepausen und Seminargetränke - nicht enthalten: Lunch, Reisekosten, Übernachtung / Frühstück

**Hinweis:** Bis 28 Tage vor Seminarbeginn kostenfreie Stornierung möglich. Bis

**Dauer:** 2 Tage (10.00 bis 17.00 Uhr)

**Trainerin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching I Training I Consulting

<b>Termin:</b> 22.04. -23.04.2024
--------------------------------------

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

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

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

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden

**Zielgruppe:** Führungskräfte, Nachwuchskräfte, Projektleiterinnen die eine Standortbestimmung wünschen und sich positionieren wollen.  
Alle, die mit Blick auf persönliche Weiterentwicklung ihre Persönlichkeit, Kernkompetenzen und Entwicklungspotentiale reflektieren und schärfen wollen.

- Inhalte:**
- Wie entsteht Persönlichkeit, was macht sie aus und was ist konstant bzw. veränder- und entwickelbar
  - Reflexion eigener Persönlichkeitsmerkmale, deren Stärken und Ressourcen mit individueller Reflexionsunterlagen
  - Handlungsleitende Motive, Worte und Bedürfnisse erkennen und verstehen
  - Persönliche Kommunikations- und Konfliktmuster verstehen und Entwicklungen daraus ableiten
  - Abgleich von Kern-Kompetenzen, Motiven und Bedürfnissen zur aktuellen Position oder zur Ziel-Position
  - Die Job-Persona: wokann ich meine Stärken und Kompetenzen gut einbringen?
  - Umgang mit Spannungsfeldern aus den Abweichungen zwischen Job-Persona und Kernpersönlichkeiten
  - Integration und Transfer: mein persönlicher Entwicklungsplan

**Besonderheit:** Im Seminar ist eine individuelle Persönlichkeitsauswertung mit dem LINC Career Profiler (LCP) als Grundlage für die Erarbeitung der Entwicklungsrichtung enthalten. Die Teilnehmer:innen absolvieren den Online-Test des LCP vor Seminarbeginn und erhalten den Auswertungsbericht im Seminar.

**Preis:** 1370,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Im Teilnahmepreis enthalten sind zwei individuelle Persönlichkeitsanalysen LINC Career Profiler. Persönlichkeit und Jon-Persona. Eine Coachingstunde von 60 Minuten nachläufig zum Seminar. Tagungspauschalen (Kaffeepausen, Lunch und Seminargetränke) Teilnahmeunterlagen und Teilnahmebestätigung.

**Hinweis:** Kostenlose Stornierung bis 02.09.2024

**Dauer:** 2 Tage (1. Tag: 10.00 - 17.30 Uhr – 2. Tag: 09.30 - 17.00 Uhr)

**Trainerin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching I Training I Consulting

**Termin:**  
14.10. - 15.10.2024

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

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

## Der Konflikt ist die Lösung

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden

**Zielgruppe:** Führungskräfte, Projektleiter\*innen die ihre Konfliktkompetenz stärken wollen.  
Alle die planen, eine Führungsaufgabe zu übernehmen  
Alle, die ihre Konfliktkompetenz weiterentwickeln und Konflikte souverän meistern wollen.

**Inhalte:**

- Konfliktarten und Konfliktenstehung
- Konfliktodynamik und deren Begleiterscheinungen
- Reflexion eigener Konfliktmuster und Haltungen
- Gefühle im Konflikt
- Umgang mit Konfliktstilen unterschiedlicher Persönlichkeitstypen
- Konfliktmanagement in der Führungsrolle als Konfliktbeteiligte oder Konfliktmoderator:in
- Supervision in der Gruppe: Konflikte der Teilnehmenden und mögliche Lösungsansätze
- Konfliktgespräche vorbereiten, führen und nachbereiten
- Transfer in die Praxis: Der Blick auf das eigene Team

**Nutzen:** Die Teilnehmer:innen

- Kennen ihre eigenen Konfliktmuster
- Verstehen Konfliktodynamik und können Konfliktverhalten anderer einordnen und diesen begegnen
- Gewinnen eine neue Sicht auf Konflikte
- Erhalten Impulse für konkrete Konflikt-Situationen in ihrem Team
- Bereiten ein Konfliktgespräch aus ihrem Alltag vor und trainieren die Gesprächsführung

**Preis:** 770,00 €  
Im Seminarpreis enthalten sind die Seminare durchführung und die Seminarunterlagen. Verpflegung in den Kaffeepausen und Getränke während des Seminars. Teilnahmebestätigung, Fotoprotokoll.  
Nicht enthalten: Lunch an beiden Tagen, Reisekosten, Parkgebühren, Übernachtung / Frühstück.

**Hinweis:** Bis 28 Tage vor Seminarbeginn kostenfreie Stornierung möglich.

**Dauer:** 2 Tage (10.00 - 17.00 Uhr)

**Trainerin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting

<b>Termin:</b> 01.07. - 02.07.2024
---------------------------------------

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

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

## Kanban - Sinnhaftes Selbstorganisieren

- Kategorie:** Methoden
- Zielgruppe:** Mitarbeiter:innen und Führungskräfte, 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 remote durchgeführt und kann auch als Einzelcoaching gebucht werden.
- Preis:** 360,00 € (Einzelcoaching 620,00 €)
- Dauer:** 3,5 Stunden (09.00 - 12.30 Uhr)
- Trainerin:** Lina Harms, Asta Akademie

**Termine:**  
08.11.2024

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

## Scrum Kompakt

- Kategorie:** Methoden
- Zielgruppe:** Jeder, der Interesse an SCRUM hat oder sein Wissen über SCRUM festigen möchte.
- Beschreibung:** Schon oft von SCRUM gehört, aber keine Idee, was es damit wirklich auf sich hat? Keine Sorge, in dem Seminar SCRUM kompakt werden die grundlegenden Informationen zum Scrum Framework vermittelt.
- Inhalte:**
- SCRUM ist der mit großem Abstand beliebteste Ansatz zur Umsetzung agiler Projekte.
  - SCRUM basiert auf dem SCRUM Guide und stellt als Framework eine Reihe von Rollen, Events, Artefakten und Regeln zur Verfügung, die vom Team mit eigenen Methoden ausgestaltet werden können.
  - SCRUM ist inzwischen weit verbreitet und wird in den verschiedensten Branchen genutzt.
  - SCRUM hat sich seine eigene Sprache bzw. Begrifflichkeiten geschaffen, um sich selbst zu beschreiben. Das ist für Einsteiger sicher anfangs verwirrend. Doch keine Sorge, nach dem Seminar SCRUM kompakt haben Sie ein Verständnis zu den SCRUM spezifischen Begrifflichkeiten.
  - In dem Seminar erhalten Sie ein Verständnis wie das SCRUM Framework aufgebaut ist und die Rollen, Artefakte, Events in Verbindung mit den agilen Prinzipien funktionieren.
- Hinweis:** Dieses Seminar wird remote durchgeführt und kann auch als Einzelcoaching gebucht werden.
- Preis:** 360,00 € (Einzelcoaching 620,00 €)
- Dauer:** 3,5 Stunden (09.00 - 12.30 Uhr)
- Trainerin:** Lina Harms, Asta Akademie

**Termine:**  
26.04.2024

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



## Agiles Mindset

- Kategorie:** Methoden
- Zielgruppe:** Führungskräfte mit und ohne Vorkenntnisse / -erfahrungen im Bereich Agiles Arbeiten
- Beschreibung:** Ein agiles Mindset ist die Basis, um nicht nur den Übergang in die neue Arbeitswelt zu schaffen, sondern sich darin auch wohlfühlen und erfolgreich agil agieren zu können.  
Doch was bedeutet ein Agiles Mindset eigentlich und woran kann ich erkennen, ob ich sie schon lebe?  
In diesem Format verstehen Sie das agile Mindset und lernen das Growth Mindset zu nutzen.
- Inhalte:**
- Definition, Entstehung, Entwicklung
  - Flexibel Denken - Denkmuster aufbrechen
  - Selbstreflexion & Motivation
  - Mitarbeitende für Innovationen begeistern & motivieren
  - Ungewissheit zulassen
  - Aufbau einer Lernkultur, in der Fehler toleriert werden
- Hinweis:** Dieses Seminar wird remote durchgeführt und kann auch als Einzelcoaching gebucht werden.
- Preis:** 360,00 € (Einzelcoaching 620,00 €)
- Dauer:** 4 Stunden (09.00 - 13.00 Uhr)
- Trainerin:** Ute Schmitz, Asta Akademie

**Termine:**  
23.04.2024  
26.11.2024

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

## Agile Methoden

- Kategorie:** Methoden
- Zielgruppe:** Mitarbeiter:innen unterschiedlicher Hierarchiestufen, die sich für die agile Welt interessieren und mehr darüber erfahren wollen.
- Beschreibung:** In diesem Workshop erfahren Sie, welche Agilen Methoden und Techniken es gibt, was unter „Agiles Vorgehen“ zu verstehen ist und wann SRUM & Co. angewandt werden können.
- Inhalte:**
- Unterschiede zwischen Scrum, Design Thinking, Kanban und dem Business Model Canvas
  - Funktionalität der agilen Methoden
  - Retrospektiven
  - Stacey Matrix
  - Unterschiede im Vorgehen bei den verschiedenen Ansätzen
  - Einsatzgebiete der unterschiedlichen Methoden
  - Kombination der verschiedenen Konzepte
- Hinweis:** Dieses Seminar wird remote durchgeführt und kann auch als Einzelcoaching gebucht werden.
- Preis:** 360,00 € (Einzelcoaching 620,00 €)
- Dauer:** 4 Stunden (09.00 - 13.00 Uhr)
- Trainerin:** Ute Schmitz, Asta Akademie

**Termine:**  
13.03.2024  
16.09.2024

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

## Stress lass nach - Stresskompetenz entwickeln

**Kategorie:** Gesundheitsmanagement

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

**Inhalte:**

**Stress verstehen:**

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

**Stress erkennen:**

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

**Stress steuern und reduzieren - Impulse für den Alltag**

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

**Preis:**

750,00 €

Im Seminarpreis enthalten sind Tagungsunterlagen, Fotoprotokoll, Teilnehmerzertifikat, Snacks in den Kaffeepausen.

Nicht enthalten: Reisekosten, Übernachtung / Frühstück, zum Lunch am 2. Tag haben die Teilnehmenden Gelegenheit, sich in den umliegenden Cafes / Restaurants selbst zu versorgen.

**Hinweis:**

Bis 28 Tage vor Seminarbeginn kostenfreie Stornierung möglich.

**Dauer:**

1. Tag (14.00 – 18.00 Uhr) - 2 Tag (10.00 - 17.00 Uhr)

**Trainerin:**

Institut Kathrin Rehbein, Coaching I Training I Consulting

**Termin:**

09.09. - 10.09.2024

**Seminarort:**

Grundstraße 17, Hamburg / Eimsbüttel

**Ansprechpartnerin:**

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

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

**Kategorie:** Gesundheitsmanagement

**Zielgruppe:** Das Seminar richtet sich an alle Mitarbeitende, die ihre mentalen Fähigkeiten aktiv erhalten, stärken und zu Gunsten der eigenen Gesundheit weiter verbessern möchten.

**Inhalte:**

- Was benötigt mein Gehirn, um Informationen zu speichern?
- Wie kann ich dies für jede meiner Informationen herstellen?
- Wie merke ich mir Zahlen, Fakten, Namen, Gesprächsinhalte, Argumentationsketten und alles, was ich möchte, in unbegrenzter Menge?
- Wie nutze ich die Techniken für Vorträge und Reden?
- MindMap vs. Schaubild - ein großer Unterschied mit Folgen!
- Wie rufe ich die gespeicherten Informationen sicher ab?
- Speicherung und Abruf unter Stress und bei Störungen
- Wie transportiere ich Wissen gezielt ins Langzeitgedächtnis?
- Wie nutze ich die Arbeitsweisen meines Gedächtnissystems zu meinem Vorteil?

**Ihr Nutzen:** Wie wäre es, wenn Sie sich alles merken könnten? Viel Arbeit und Druck, unruhiges Homeoffice und trotzdem im richtigen Moment alle wichtigen Informationen, Zahlen, Daten, Fakten, Gesprächsinhalte und Namen parat haben. Sie lernen effiziente und schnelle Methoden kennen, mit denen Sie jederzeit jede Art von Information optimal verarbeiten können. Sie sparen Energieressourcen, Zeit und Nerven; behalten alles im Griff, auch ohne (digitale) Notizzettel. Das Haupthindernis beim Merken ist der Zeitablauf. Am zweiten Seminartag erleben Sie intensiv, wie sich dieses Hindernis auflöst und wie unglaublich gut Ihr Gedächtnis sein kann. Ihre Merkgrenzen sind dann völlig offen. Wissen und Informationen sind keine Eintagsfliegen mehr, sondern können mit spürbarer Sicherheit ins Langzeitgedächtnis gebracht werden. Ihr Alter und die Menge der Informationen spielen dann keine Rolle mehr.

**Hinweise:** Bringen Sie ins Seminar gerne Material mit, das Sie lernen möchten oder Viel leicht sogar als unlernbar bezeichnen. Ihre Wünsche werden im Seminar berücksichtigt.

**Preis:** 775,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

**Dauer:** 2 Tage



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

<b>Termin:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
18.04. - 19.04.2024	28.03.2024	10146894
19.08. - 20.08.2024	29.07.2024	10146895

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

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

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

**Inhalte:**

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

Das Seminar bietet theoretische und praktische Einheiten.

**Preis:** 690,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

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

**Dauer:** 2 Tage

<b>Termin:</b> 07.02. - 08.02.2024	<b>Anmeldeschluss:</b> 17.01.2024	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10147710
---------------------------------------	--------------------------------------	--

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

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

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

**Kategorie:** Digitalisierung

**Zielgruppe:** Privat- und Individualkundenberater:innen, Firmen- und Gewerbekundenberater:innen, Berater:innen 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:innen begeistern.

**Hinweis:** Dieses Seminar wird nur als Inhouse Maßnahme in den Sparkassen angeboten. Es kann für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter anderer Gruppen (Marktfolge, Stäbe) angepasst werden.

Voraussetzung:

- Nutzung iPad jüngerer Generation (Betriebssystem mind. iOS 13.x), Ladegerät.
- Freier Zugang auf ein WLAN-Netzwerk sowie Ihr/ein Mailkonto mit Zugang zu einem iTunes-Account (zum Herunterladen/Kauf von Apps aus dem App-Store)

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

**Auf Anfrage**

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