Finanzgruppe
Hanseatische Sparkassenakademie

Seminarprogramm 2022

Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Corona-Pandemie hat die Bildungslandschaft auch im Jahr 2022 ordentlich durcheinandergewirbelt. Da auch weiterhin starke Einschränkungen insbesondere bei Präsenzmaßnahmen mindestens im ersten Halbjahr 2022 zu erwarten sind, werden nahezu alle Maßnahmen auch im digitalen Format angeboten und ggf. noch umgewandelt, obwohl sie als Präsenzmaßnahmen ausgeschrieben worden sind. Gern informieren wir Sie auf Anfrage über den aktuellen Stand bei den jeweiligen Maßnahmen.

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

Unser Leistungsversprechen an Sie:

- Wir bieten Ihnen qualitativ hochwertige Veranstaltungen zu marktgerechten Preisen.
- Wir suchen für Sie Seminare, die Sie in unserem Angebot nicht finden. 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 DSGV-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, die Sie auch über 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	
Akademiebüro:	Susanne Gerken	040 637020-31
	susanne.gerken@hsgv.de	
	Kerstin Wendt	040 637020-32
	kerstin.wendt@hsgv.de	
E-Mail:	akademie@hsgv.de	
Fax:	040 637020-99	
Internet:	www.hanseatische-sparkassenakademie.de	
Postanschrift:	Hanseatische Sparkassenakademie, Überseering 4, 22297 Hamburg	

Inhaltsverzeichnis

Vorwort 2
Allgemeine Informationen 3
Inhaltsverzeichnis 4

Fachwissen

Fachseminare

Fachseminar Individualkundenbetreuung (IDD-Anrechnung) 9
Fachseminar Firmenkundenbetreuung (IDD-Anrechnung) 11
Fachseminar Betriebsorganisation 13
Fachseminar Interne Revision 15

Seminare Privatkunden

Aktuelle Steuerthemen aus Sicht der Anlageberatung 2022 16
Das Wertpapiergeschäft mit Individualkunden intensivieren (IDD-Anrechnung) 18
ZFC: Bankgeschäfte mit Betreuten und Vorsorgebevollmächtigten inkl. OSPlus-Handhabe (IDD - Anrechnung) 20
Qualifizierungsseminar für Anlageberater und Vertriebsbeauftragte im Rahmen der Anforderungen aus der Mitarbeiteranzeigenverordnung (WpHGMaAnzV) 21
Online-Seminar: Berücksichtigung von Rechten und Belastungen im Rahmen der Markt- und Beleihungswertermittlung (inkl. Erbbaurecht) 23
Recht der Kreditsicherung: Besicherung privater Immobilienkredite 24
Rechtlich einwandfrei und trotzdem kunden- und abschlussorientiert: Der Beratungsprozess Baufinanzierungsgeschäft 25
Auf Augenhöhe verhandeln: Schwierige Beratungssituationen im Baufinanzierungsgeschäft 27
Mikrotraining für Beratende – Versicherugen Grundlagen der Haftpflichtversicherung (IDD Anrechnung) 28
Mikrotraining für Beratende - Versicherungen: Grundlagen der Hausratversicherung (IDD Anrechnung) 29
Mikrotraining für Beratende - Versicherungen: Grundlagen der Wohngebäudeversicherung (IDD Anrechnung) 30
Mikrotraining für Beratende - Versicherungen Grundlagen der Berufsunfähigkeitsversicherung (IDD Anrechnung) 31
Mikrotraining für Beratende - Versicherungen: Grundlagen der gesetzlichen Rentenversicherung (IDD Anrechnung) 32

Seminare Private Banking

ZFC: Finanzplanungsforum 2022: Aktuelle Herausforderungen und neue Entwicklungen 33
ZFC: Der Unternehmer als Private Banking Kunde (IDD-Anrechnung) 35
ZFC: Generationenmanagement in der Sparkassenpraxis (IDD-Anrechnung) 36
ZFC: Strategische Ruhestandsplanung für 'topvermögende' Private Banking Kunden (IDD-Anrechnung) 37
ZFC: Behavioral Finance: Die Psychologie der Anlageentscheidung Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit 39

Seminare Betriebliche Altersvorsorge (bAV)

Zertifizierungslehrgang Versicherungsspezialist:innen bAV Grundlagenseminar 41
Zertifizierungslehrgang Versicherungsexperte:innen bAV Aufbauseminar 42
Zertifizierungslehrgang Vorsorgemanager:innen bAV Grundlagenseminar 44
Zertifizierungslehrgang Vorsorge-Versicherungsspezialist/ -in Banken 45

Seminare Firmen- und Gewerbekundengeschäft

Dynamische Bilanzanalyse - Grundseminar 47
Dynamische Bilanzanalyse - Aufbauseminar 49
WEB-Seminar Konsolidierung und Konzernabschlussanalyse 51
Online-Seminar: Fresh-up: Betriebswirtschaftliche Beurteilung von Unternehmen in Investitions- und Wachstumsphasen 53
Online-Seminar: Fresh-up: Verprobung und effiziente Analyse von Unterlagen zur Bonitätsprüfung 54
Die Planung und Gestaltung der Unternehmensnachfolge 55

Seminare Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung

Aufsichtsrechtliche Aspekte des Kreditrisikomanagements 56
Kompaktwissen des Bankaufsichtsrechts 58
MaRisk Überblick - Inhalte, Öffnungsklauseln und Umsetzungsalternativen 60

Seminare Stab und Marktfolge

Betriebsorganisation: Agile Organisation erfolgreich umsetzen 62

Führungs- und Verhaltenskompetenz

Seminare Führungskompetenz

Führen im Veränderungsmodus - Impulse zum Führen 64
Hybrid Work - Hybride Zusammenarbeit gemeinsam gestalten 65

Neu in der Führungsfunktion - Vom Mitarbeiter zur Führungskraft - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein I 66
Führung bedeutet Gespräche führen - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein II 67
Konflikte klären - Führung stärken - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein III 68
Die Führungskraft und das Team - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein IV 69
Komplexität im Führungsalltag - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein V 70
Führen Teil I + II - Ein Intensivlehrgang in zwei Teilen für erfahrene und zukünftige Führungskräfte 71
Führungdynamik - Die Kunst emotionaler, agiler Führung 73
Führung von Innen - Die eigene Kraft steigern 75
Gruppendynamik Seminar 77
Gruppendynamik - Vom Gruppenchaos zur Teamperformance 79
Forcing - Durchsetzen, konfrontieren, Stärke entdecken 81
Innere Balance bei Stress, Veränderungen und Konflikten 83
Neu in der Führung - Seminar für Führungskräfte 85
Kraftvoll führen - Seminar für weibliche Führungskräfte 86
Agile Skills Training - agile Lernpersönlichkeit entfalten 87
Upskilling - Empower Your Team 89
Lead the social Meet – Teamzusammenhalt in der Distanz stärken 91
Remote führen 93
Digital Leadership 94
Servant Leadership 95
Mikrotraining für Beratende - Personales Verhalten: Führung im Kundenkontakt (IDD Anrechnung) 96

Seminare Verhaltenskompetenz und Methoden

Retreat für Frauen 97
Erfolgreich verhandeln und Konflikte lösen - Ein Trainings-Camp für eine erfolgreiche Anwendung in der Praxis! 99
Impuls Konfliktmanagement - Wie gehe ich mit Konflikten um? 100
New Work Class 101
Online-Seminar: Erfolgreich verhandeln und Konflikte lösen 102
Transaktionsanalyse I - Meine Kommunikationsmuster und wie ich diese im Alltag (er-)lebe 103
Transaktionsanalyse II – Meine Einstellungen und Haltungen und wie sie mein Arbeits- und Führungsverhalten beeinflussen 105
Transaktionsanalyse Verstand - Emotion - Intuition: Welche Muster bestimmen mein Verhalten? 107
Das Lebensskript - Transaktionsanalyse erweitert - MindSet verändern 109
Persönlichkeit und Wirkung - Wirke ich so wie ich bin - bin ich so, wie ich wirke? 111
Überzeugend auftreten! Impuls-Kommunikation Teil I 113

Konfliktmanagement - Aus Konflikten eine Chance machen 115
Konfliktmanagement - Mein Konfliktverhalten und dessen Auswirkungen 117
Ihre Zuhörer gewinnen - Erfolgreich reden und bewegen 119
Schwierige Gespräche konstruktiv bewältigen 120
Strategien für Frauen im Beruf 121
Mikrotraining für Beratende - Personales Verhalten: Wertvolle Beratungskommunikation (IDD Anrechnung) 122
Mikroraining für Beratende - Personales Verhalten Brisante Kundengespräche (IDD Anrechnung) 123
Mikrotraining für Beratende - Personales Verhalten Präsentation vor Kunden (IDD Anrechnung) 124
Mikrotraining für Beratende - Personales Verhalten Zeitlos organisiert (IDD Anrechnung) 125
Mein Ich vor der Kamera 126
Konfliktmanagement im virtuellen Raum 127
Online professionell präsentieren 128
Online nachhaltig überzeugen 130
Speak Up! Wirkung & Präsenz! 132
Speak Up! Positionier Dich! 133
Das bin Ich! Meine Kompetenzen, Potentiale & Strategien für den Erfolg 134
Der Konflikt ist die Lösung - Fresh Up Konfliktkompetenz 135
Kanban - Sinnhaftes Selbstorganisieren 136
Agiles Arbeiten in Teams 137
Zertifizierungsvorbereitung & Zertifizierung zum PSM I 138
Scrum Basics 139
Scrum Kompakt 140
Einsatzgebiete und Vorteile des agilen Arbeitens 141
Agiles Mindset 142
Agile Methoden 143
Selbstorganisation im Homeoffice 144

Seminare Gesundheitsmanagement

neu! flexABILITY - flexible Grenzen finden - Arbeit, Privates und ich 145
BrainTrain - Hirngerechtes Arbeiten spart Zeit und schont die Nerven (IDD-Anrechnung) 147

Seminare Digitalisierung

iPad@work - das iPad erfolgreich in der Beratung und im Arbeitsalltag nutzen (IDD-Anrechnung) 149

Fachwissen

Fachseminare		Seite 09 - 15
Seminare	Privatkunden	Seite 16 - 32
Seminare	Private Banking	Seite 33 - 39
Seminare	Betriebliche Altersvorsorge (bVA)	Seite 41 - 45
Seminare	Firmen- und Gewerbekunden	Seite 47 - 55
Seminare	Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung	Seite 56 - 61
Seminare	Stab und Marktfolge	Seite 62

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 und rechtliche Grundlagen in der Anlageberatung
- Fachliche Grundlagen zu Finanzinstrumenten (inkl. Funktionsweise, Risiken und Kosten) bei Renten; bei Aktien; bei Investmentfonds; bei Strukturierten Produkten und Termingeschäften; bei Beteiligungsmodellen
- Altersvorsorge und Risikoabsicherung
- Schenken und Vererben
- Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz
- Depotanalyse und Depotstrategien
- Steuern in der Individualkundenbetreuung
- Kenntnisse der Kundenberatung und praktische Anwendung:
  - Ganzheitliche Beratung im Individualkundengeschäft
  - Fallstudien und Praxistraining
- Lernerfolgskontrolle

Ihr Nutzen:

- Sie qualifizieren sich fachlich und verkäuferisch für eine lebensphasenbezogene Betreuung von vermögenden Kunden: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 Individualkudenbetreuer:in Sparkassen-Finanzgruppe“ zu führen.
Für die Teilnahme wird den Teilnehmenden eine Weiterbildungszeit von 9 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.

Preis: 4.550,00 € zzgl. 500,00 € Prüfungsgebühr
(Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

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

Termine:
1. Woche: 07.03. - 12.03.2022
2. Woche: 14.03. - 19.03.2022
3. Woche: 28.03. - 01.04.2022
Schriftliche Prüfung: 02.04.2022
Mündliche Prüfung: 20.06. - 22.06.2022
(bei Interesse auch als Videoprüfung möglich) **Veranstaltungs-Nr. 10137836**

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

organisatorisch:
Sonja Padrok
Tel.: 0511 3603-548
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. Der gezielten Vorbereitung auf den Fachseminarbesuch dienen auch entsprechende Lerneinheiten aus dem Studienwerk Sparkassen-Colleg. Bitte informieren Sie sich unter www.svn.de/sparkassenakademie-niedersachsen in der Rubrik "Wichtige Informationen/Downloadbereich/Literaturverzeichnisse".
Die erfolgreiche Teilnahme an der Prüfung dieses Fachseminars berechtigt die Teilnehmenden, die Bezeichnung „Geprüfter Firmenkundenbetreuer:in Sparkassen-Finanzgruppe“ zu führen.
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 nicht berücksichtigt.
Für die Teilnahme wird den Teilnehmenden eine Weiterbildungszeit von 6 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.

Preis: 6.600,00 € 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:
Jahresabschluss und BWA: 02.05 - 04.05.2022
Webinar Bilanz & BWA: 10.05.2022, 17.00 - 18.30 Uhr
Investition, Finanzierung, Planung: 16.05. - 17.05.2022
Unternehmensführung und Marktbeurteilung, Digitale Geschäftsmodelle: 18.05.2022
Internationales Geschäft: 19.05.2022
Unternehmenssteuern: 20.05.2022
Webinar Investition, Finanzierung, Planung: 24.05.2022, 17.00 - 19.00 Uhr
Unternehmensführung und Marktbeurteilung, Digitale Geschäftsmodelle: 12.09.2022
Vertrieb / Kommunikation: 13.09. - 14.09.2022
Vertrieb - Payment: 15.09.2022
Webinar: Unternehmensführung und Marktbeurteilung, Digitale Geschäftsmodelle: 17.09.2022, 17.00 - 19.00 Uhr
Risiko & Rating, Intensivbetreuung: 07.11. - 08.11.2022
Corporate Finance: 09.11.2022
Prüfungsvorbereitung: 10.11.2022
Webinar Unternehmensbewertung: 15.11.2022, 17.00 - 18.30 Uhr

Schriftliche Prüfung: 18.11.2022
Mündliche Prüfung: 08.12.2022

Anmeldeschluss: 11.04.2022 **Veranstaltungs-Nr. 10138157**

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

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

Ansprechpartner:

inhaltlich:
Jürgen Weinhardt
Tel.: 0511 3603-520
juergen.weinhardt@svn.de

organisatorisch:
Frank Steinbrecht
Tel.: 0511 3603-794
frank.steinbrecht@svn.de

Fachseminar Betriebsorganisation

Kategorie: Fachseminar

Zielgruppe: Mitarbeitende Organisation

Inhalte:

- Organisationsarbeit (Methodik): Grundlagen der Organisation / Aktuelle Trends, Entscheidungs- und Erhebungstechniken, Aufbauorganisation
- Prozessorganisation: Strategische Prozessorganisation; Prozessgestaltung; Kontinuierliche Prozessoptimierung; Organisation des Prozessmanagements; Rollen im Prozessmanagement
- Projektmanagement: Grundlagen Projektmanagement / planung, Projektstrukturplan, Ressourcenplanung, Projektaufbauorganisation/-abschluss
- Changemanagement (Wirkungsvoll beraten und führen) / Selbstverständnis als Berater: Präsentation, Moderation, Gesprächsführung, Gruppendynamik, Teamentwicklung, Widerstand

Ziel: Sie kennen die organisatorischen Grundlagen und Begriffe, die Methoden und Techniken der modernen Organisationsarbeit und deren Einsatzmöglichkeiten.
Sie bewältigen die anstehenden Aufgaben im Bereich Organisation unter Anwendung dieser Kenntnisse systematisch und effizient.

Hinweise: Dieses Seminar findet in Kooperation mit der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie in Potsdam statt.
Die erfolgreiche Teilnahme an der Prüfung dieses Fachseminars berechtigt den Teilnehmenden, die Bezeichnung 'Geprüfter Betriebsorganisator:in Sparkassen-Finanzgruppe' zu führen.

Preis: 6.325,00 €, inkl. 525,00 € Prüfungsgebühr
(Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Referent:innen: Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe und externer Partner:innen

Webinartermine:	**Präsenztermine:**
19.09.2022, 17.00 - 18.30 Uhr	24.10. - 28.10.2022
20.09.2022, 17.00 - 18.30 Uhr	21.11. - 26.11.2022
21.09.2022, 17.00 - 18.30 Uhr	16.01. - 19.01.2023
07.11.2022, 17.00 - 19.00 Uhr	**Anmeldeschluss:**
08.11.2022, 17.00 - 19.00 Uhr	29.08.2022
28.11.2022, 17.00 - 19.00 Uhr	**Veranstaltungs-Nr.:**
07.12.2022, 17.00 - 19.00 Uhr	10138454
09.01.2023, 17.00 - 19.00 Uhr	
Schriftliche Prüfung: 16.01.2023 und **Mündliche Prüfung:** 06.03.2023	

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

Ansprechpartner:

inhaltlich:
Jens Bartels
Tel.: 0511 3603-886
jens.bartels@svn.de

organisatorisch:
Markus Bachmann
Tel.: 0511 3603-792
markus.bachmann@svn.de

Fachseminar Interne Revision

Kategorie: Fachseminar

Zielgruppe: Mitarbeiter:innen aus dem Bereich Interne Revision
Wir empfehlen eine ca. einjährige Praxiserfahrung vor Besuch des Fachseminars

Inhalt:

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

Die Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem Curriculum zum Fachseminar Interne Revision bzw. den jeweiligen Seminarausschreibungen.

Ihr Nutzen: Sie werden mit der Planung, Durchführung, Dokumentation und Kontrolle von Prüfungsaufträgen vertraut gemacht. Sie sind in der Lage, projektbegleitende Prüfungen vorzunehmen und können schwierige Gespräche führen und Konfliktsituationen erfolgreich bewältigen.
Nach erfolgreichem Abschluss des Fachseminars erhält man den Titel „Geprüfte interne Revisorin Sparkassen-Finanzgruppe“.

Hinweis: Wir empfehlen die Belegung des Fachseminars Interne Revision ohne Unterbrechung.

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

Dauer: 4 Wochen

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Termine:	**Veranstaltungs-Nr.:**
Start 04.04.2022	
Ende 14.12.2022	V - 051761

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

Ansprechpartner: Raik Steffen Sladek
Tel.: 030 2069-1477
raik-steffen.sladek@nosa-online.de

Aktuelle Steuerthemen aus Sicht der Anlageberatung 2022

Kategorie: Privatkunden:innen

Zielgruppe: Individualkundenberater:innen, Produktmanager:innen, Wertpapierspezialisten:innen, Anlageberater:innen, Private-Banker-Berater:innen.

Ziele: Das Steuerrecht ist im ständigen Wandel - auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene. Als Mitarbeitende in der Anlageberatung benötigen Sie im dynamischen Steuerrecht aktuelles Fachwissen und überzeugende Argumente, um den Kunden bei der Empfehlung von Finanzinstrumenten zielführende steuerliche Hinweise geben zu können.
Die praxisorientierte Veranstaltung zeigt aktuelle steuerliche Neuerungen aus Sicht der Anlageberatung auf, vermittelt Hintergrundinformationen und geht auf sich bereits abzeichnende Entwicklungen ein.
Zahlreiche Beispiele und praktische Hinweise veranschaulichen die Ausführungen.
Das Praxisforum dient auch der Qualitätssicherung und -steigerung der Berufsausübung.
Es bietet die perfekte Mischung aus praxisnaher Weiterbildung und richtungsweisenden Impulsen für Ihre Arbeit.
Bei der Auswahl der Themengebiete werden praxisrelevante Bereiche besonders berücksichtigt und so aufbereitet, dass das vermittelte Fachwissen unmittelbar angewendet werden kann.

Inhalt:

- Fallstudie und Praxisfragen zu neuen Themen des Steuerrechts mit Lösungshinweisen
- Steueränderungen aktuell: Konsequenzen aus dem Blickwinkel der Anlageberatung
- Aktuelle Änderungen bei der Besteuerung privater Kapitaleinkünfte
- Investmentsteuerrecht 2022: Neuerungen und Handlungsempfehlungen für die Beratungspraxis
- Neuerungen zu ausländischen Kapitaleinkünften und zum internationalen Informationsaustausch von Finanzkontendaten
- Erbschaft- und Schenkungsteuer im Fokus der Anlageberatung 2022
- Modernisierung der Entlastung von Abzugsteuern: Neue Anforderungen an Steuerbescheinigungen
- Beratungs- und Vertriebsansätze unter steuerlichen Aspekten
- Entwicklungstendenzen und weitere steuerliche Vorhaben in Deutschland und Europa
- Zur Zukunft der Abgeltungsteuer am Finanzplatz Deutschland
- Zusammenfassung und Handlungsempfehlungen für die Beratungspraxis

Hinweis: Begleitet wird das Spezialseminar von einer didaktisch gut aufbereiteten ausführlichen Arbeitsunterlage, die über die Veranstaltung hinaus in der Beratungspraxis einsetzbar ist.

Preis: 940,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 2 Tage

Referent:innen: Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe und externer Partner:innen

Termine:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungs-Nr.:**
21.11. - 22.11.2022	31.10.2022	10138386

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartner:in:

inhaltlich:
Torsten Siebert
Tel.: 0511 3603-548
torsten.siebert@svn.de

organisatorisch:
Sonja Padrok
Tel.: 0511 3603-791
sonja.padrok@svn.de

Das Wertpapiergeschäft mit Individualkunden intensivieren (IDD-Anrechnung)

Kategorie: Privatkunden:innen

Zielgruppe: Privatkundenberater:innen mit ersten Erfahrungen im Wertpapiergeschäft, die aktuell oder künftig Individualkunden:innen nach den Segmentierungskriterien der Vertriebsstrategie der Zukunft beraten

Ziele: Sie erhalten Sicherheit im Umgang mit Wertpapieren
Sie erfahren Tipps und Tricks aus der Praxis, um das Wertpapiergeschäft auszubauen
Sie erhalten Informationen zu wirtschaftlichen Zusammenhängen für einen Austausch im Kundengespräch
Sie können Depots strukturieren bzw. umschichten
Sie vertiefen Ihre Kenntnisse zu ausgewählten Wertpapieren
Sie beraten Ihre Kunden unter Berücksichtigung der Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes aktiv und bedarfsgerecht

Inhalt: Aktuelle volkswirtschaftliche Entwicklung

- Analyse des aktuellen volkswirtschaftlichen Umfelds (insb. Zins-, Immobilien- und Aktienmärkte)
- Zusammenhänge verstehen und diese vertrieblich nutzen, um das Wertpapiergeschäft auszubauen
- Bewertung und bedarfsgerechter Einsatz von Produktlösungen
- Strategien, um Kunden:innen vom Wertpapiergeschäft zu überzeugen

Investment- und Beratungsprozess

- Sichere Vorgehensweise im Rahmen des Beratungsprozesses Anlageberatung (BPA)
- Optimierung der Kundenportfolios durch Umsetzung der Sollportfolios nach den Vorgaben des DSGV
- Tipps und Tricks zur Erhöhung der Abschlusswahrscheinlichkeit

Investmentfonds

- Beurteilung von typischen Produktlösungen der Sparkassen-Finanzgruppe (insb. DekaBank und Kooperationspartner)
- Vor- und Nachteile von ETFs
- Intensivierung des Produktvertriebs aktiv gemanagter Fonds

Renten/Anleihen

- Aktuelle Anlagelösungen (insb. DekaBank, Helaba und bei Bedarf auch weitere Landesbanken)
- Bewertung von Chancen und Risiken (insb. Zinsänderungsrisiken, Bonitätsrisiken und Liquiditätsrisiken)
- Strategien zur Optimierung von Anleiheportfolios

Weitere Mehrwerte

- Blick auf weitere typische Anlagelösungen Ihrer Sparkasse (z. B. Zertifikate)
- Gestaltungen von Vermögensanlagen im Versicherungsmantel
- Umgang mit aktienaffineren Kunden:innen: Kompetente Reaktionen auf Kundenanfragen und ggf. Überleitungen auf Spezialisten:innen
- Praxistipps und Fallstudien zum Ausbau des Wertpapiergeschäft

Hinweise: Mit der Teilnahme an diesem Seminar werden die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung ergänzt bzw. aktualisiert und durch eine Teilnahmebescheinigung dokumentiert.
Für die Teilnahme wird den Teilnehmenden eine Weiterbildungszeit von 600 Minuten gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.
Dieses Seminar führen wir in Kooperation durch, es findet in der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen statt. Für die Teilnahme wird den Teilnehmenden eine Weiterbildungszeit von 10 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.

Preis: 650,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungs-Nr.:**
12.05. - 13.05.2022	auf Anfrage	02.502

Seminarort: Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen
Hörder Burgstraße 17
44263 Dortmund

Ansprechpartner: **inhaltlich:**
Torsten Siebert
Tel.: 0511 3603-548
torsten.siebert@svn.de

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

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 Problemregelungen

General- und Vorsorgevollmachten (notarielle Vollmachten / S-Vorsorgevollmacht)
Kollision von Vollmacht und Betreuung in der Kontoführung

Ihr Nutzen: Die Teilnehmenden vertiefen und erweitern ihre Kenntnisse aus dem Betreuungs- und Vollmachtsrecht auf der Grundlage praxisorientierter Fallbeispiele.

Hinweise: Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant)

Preis: 570,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 2 Tage

Referent:in: Anke Feldmann-Bruns, Norddeutsche Hochschule für Rechtspflege
Dominik Pastor, Sparkassenakademie Niedersachsen

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungs-Nr.:**
02.11. - 03.11.2022	12.10.2022	10137989

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartner:

inhaltlich:
Dominik Pastor
Tel.: 0511 3603-511
dominik.pastor@svn.de

organisatorisch:
Markus Bachmann
Tel.: 0511 3603-792
markus.bachmann@svn.de

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

Kategorie: Privatkunden:innen

Zielgruppe:
Vertriebsbeauftragte
Vertriebssteuerer
Unternehmenssteuerer
Leiter:innen Privatkunden/SVM
Marktbereichsleiter:innen
Leiter:innen Privat Banking
Leiter:innen Firmenkunden
Berater:innen Wertpapiergeschäft

Inhalte:
- Aktuelle Entwicklungen in der Beratungspraxis/Rechtsprechung
- Inhalte und Auswirkungen auf die Beratungspraxis
- Anleger- und objektgerechte Aufklärung und Beratung
- Formgerechte Risikoaufklärung
- Beratung mit Produktempfehlung, Geeignetheitserklärung sowie den zugrundeliegenden Unterlagen (inklusive Vertriebsvorgaben / Interessenkonflikte)
- Aufklärung über Zuwendungen
- Einflüsse und Konsequenzen der Produktauswahl und Planungsprozess
- Dokumentation von Vertriebsvorgaben
- Regulatorische Vorgaben für Finanzinstrumente
- Anforderungen an die Dokumentation der Anlageberatung
- Fallbeispiele

Ihr Nutzen:
- Sie kennen die rechtlichen Voraussetzungen für die Anlageberatung.
- Sie aktualisieren Ihr Fachwissen für die strategische Vertriebssteuerung im Anlagebereich.
- Sie informieren sich umfassend über die rechtlichen Anforderungen und Auswirkungen und aktuelle Entwicklung.
- Sie erlangen, erweitern oder erneuern Ihren Sachkundenachweis für die Anlageberatung.

Preis: 350,00 €

Hinweis: Die Teilnahme am Seminar wird bescheinigt und dient als Sachkundenachweis.
Das voraussichtliche Ende für die Anlageberater ist für 16:00 Uhr vorgesehen. Die ergänzenden Hinweise für die Vertriebsbeauftragten erfolgen bis ca. 18:00 Uhr.

Referenten: Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe

Termin:	**Seminarort**	**Veranstaltungs-Nr.:**
11.05.2022	Web-Seminar	V - 054209
12.10.2022	Kiel	V - 054211

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

Online-Seminar: Berücksichtigung von Rechten und Belastungen im Rahmen der Markt- und Beleihungswertermittlung (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 drei Wochen vor dem Seminar Fragestellungen zum Thema per Mail (michael.siegmund@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: 415,00 €

Dauer: 1 Tag

Referent: Andreas Ostermann, NORD/LB Norddeutsche Landesbank Girozentrale

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungs-Nr.:**
25.04.2022	04.04.2022	10137521

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartner:

inhaltlich:
Michael Siegmund
Tel.: 0511 3603-514
michael.siegmund@svn.de

organisatorisch:
Frank Steinbrecht
Tel.: 0511 3603-794
frank.steinbrecht@svn.de

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

Ihr Nutzen: Die Teilnehmenden wiederholen, intensivieren und erweitern die Kenntnisse über die Kreditsicherung.

Preis: 415,00 €
Dauer: 1 Tag
Referent: Stefan Rieder, Investitionsbank Sachsen-Anhalt Anstalt der Norddeutschen Landesbank Girozentrale

Termin:	Anmeldeschluss:	Veranstaltungs-Nr.:
24.11.2022	03.11.2022	10137540

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartner:

inhaltlich:
Michael Siegmund
Tel.: 0511 3603-514
michael.siegmund@svn.de

organisatorisch:
Frank Steinbrecht
Tel.: 0511 3603-794
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 ¨Klippen¨ im Gespräch: Formulieren kunden- und situationsgerechter Fragen
- Rechtlich sichere Angebotserstellung
- Vermeiden von Einwänden und nachvertraglichen Problemen durch eine nachvollziehbare Angebotspräsentation und -dokumentation
- Gestaltung von Alternativ- und Neinverkäufen
- Simulation von Beratungssequenzen

Ihr Nutzen: Die 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 mit Unterstützung durch das OSP-Kreditmodul systematisch und abschlussorientiert auf, greifen mit Hilfe kundenorientierter Fragen alle beratungs- und entscheidungsrelevanten Punkte ab und formulieren ein rechtlich sicheres Angebot, das sowohl Kunden- als auch Sparkasseninteressen gerecht wird. Dabei verkaufen sie Konditionen und eventuelle Kreditbedingungen selbstsicher und für den Kunden akzeptabel. Gespräche, in denen der Kreditwunsch 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 eine Baufinanzierung - vom Erstgespräch bis zur Kreditüberwachung“. Zur weiteren vertrieblichen Ausbildung empfehlen wir das Seminar „Auf Augenhöhe: Mehr Abschlüsse im Baufinazierungsgeschäft“.

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

Dauer: 3 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Termin:	**Veranstaltungs-Nr.:**
02.05 - 04.05.2022	V - 052423

Seminarort:
Kongresshotel Potsdam
Am Luftschiffhafen 1
14471 Potsdam

Ansprechpartner:
Dirk Wehrmann
Tel.: 0431 5335-118
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 Gesprächspartner
- Im Erstgespräch überzeugen: Akzeptierte Angebote unterbreiten und Geschäfte für die Sparkasse sichern
- Gestaltung von Nachfassaktionen
- Der kundenorientierte Neinverkauf: Argumentationsebenen im Gespräch
- Ursachen für Konfliktsituationen
- Umgang mit „Stress“ im Gespräch
- Einwandbehandlung und situatives Konfliktmanagement anhand von Praxisfällen
- Gesprächssimulationen zu verschiedenen Szenarien

Ihr Nutzen: Die 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 Baufinazierungsgeschäft.

Preis: 590,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Termin:	**Veranstaltungs-Nr.:**
12.12. - 13.12.2022	V - 052425

Seminarort:
Kongresshotel Potsdam
Am Luftschiffhafen 1
14471 Potsdam

Ansprechpartner:
Dirk Wehrmann
Tel.: 0431 5335-118
dirk.wehrmann@nosa-online.de

Mikrotraining für Beratende - Versicherungen: Grundlagen der Haftpflichtversicherung (IDD Anrechnung)

Kategorie: Privatkunden:innen

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

Inhalte:

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

Hinweis: Anrechenbare Weiterbildungszeit 180 Minuten

Preis: 35,00 €

Dauer: 3 Stunden

Referenten: Referent:innen der Sumega GmbH

Termin: Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden.

Ansprechpartnerin:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Mikrotraining für Beratende - Versicherungen: Grundlagen der Hausratversicherung (IDD Anrechnung)

Kategorie: Privatkunden:innen

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

Inhalte:

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

Hinweis: Anrechenbare Weiterbildungszeit 180 Minuten

Preis: 35,00 €

Dauer: 3 Stunden

Referenten: Referenten der Sumega GmbH

Termin: Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden

Ansprechpartnerin:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Mikrotraining für Beratende - Versicherungen: Grundlagen der Wohngebäudeversicherung (IDD Anrechnung)

Kategorie: Privatkunden:innen

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

Inhalte:

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

Hinweis: Anrechenbare Weiterbildungszeit 180 Minuten

Preis: 35,00 €

Dauer: 3 Stunden

Referenten: Referenten der Sumega GmbH

Termin: Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden

Ansprechpartnerin:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Mikrotraining für Beratende - Versicherungen: Grundlagen der Berufsunfähigkeitsversicherung (IDD Anrechnung)

Kategorie: Privatkunden:innen

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

Inhalte:

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

Hinweis: Anrechenbare Weiterbildungszeit 180 Minuten

Preis: 35,00 €

Dauer: 3 Stunden

Referenten: Referenten der Sumega GmbH

Termin: Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden

Ansprechpartnerin:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Mikrotraining für Beratende - Versicherungen: Grundlagen der gesetzlichen Rentenversicherung (IDD Anrechnung)

Kategorie: Privatkunden:innen

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

Inhalte:

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

Hinweis: Anrechenbare Weiterbildungszeit 180 Minuten

Preis: 35,00 €

Dauer: 3 Stunden

Referenten: Referenten der Sumega GmbH

Termin: Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden

Ansprechpartnerin:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

ZFC: Finanzplanungsforum 2022: Aktuelle Herausforderungen und neue Entwicklungen

Kategorie: Private Banking

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

Ziele und Inhalte: Die Veränderungen in der Gesetzgebung, Rechtsprechung und nicht zuletzt im Kundenverhalten stellen immer höhere Anforderungen an die ganzheitliche Beratung. In diesem anspruchsvollen Umfeld gilt es, die Herausforderungen und Chancen zu erkennen und die wohlhabenden Privatkunden:innen durch eine rechtssichere, kompetente und zukunftsfähige Beratung auf hohem Niveau stärker an die Sparkassen zu binden, um geschäftlichen Erfolg zu haben.
Das Seminar informiert über wichtige Änderungen und bereits erkennbare Entwicklungen rund um die private Finanzplanung 2022.
Bei der Auswahl der Themengebiete werden praxisrelevante Bereiche besonders berücksichtigt und so aufbereitet, dass das vermittelte Fachwissen unmittelbar angewendet werden kann.
Das Praxisforum bietet eine perfekte Mischung aus praxisnaher Weiterbildung und richtungsweisenden Impulsen für die tägliche Arbeit.
Zahlreiche Beispiele und praktische Hinweise veranschaulichen die Ausführungen.
Begleitet wird das Spezialseminar von einer didaktisch gut aufbereiteten ausführlichen Arbeitsunterlage, die über die Veranstaltung hinaus in der Praxis einsetzbar ist.

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

Diese Veranstaltung erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).

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

Dauer: 2 Tage

Referent: Hans Nickel, Institut für Europäisches Vermögensmanagement

Termin:	Anmeldeschluss:	Veranstaltungs-Nr.:
29.08. - 30.08.2022	08.08.2022	10138414

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartner:in:

inhaltlich:
Udo Zimmermann
Tel.: 0511 3603-570
udo.zimmermann@svn.de

organisatorisch:
Sandra Padrok
Tel.: 0511 3603-791
sandra.padrok@svn.de

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: 455,00 €

Dauer: 1 Tag

Referentin: Claudia Piepenbrink, Sparkasse Osnabrück

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungs-Nr.:**
19.09.2022	29.08.2022	10137870

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartner:in:

inhaltlich:
Udo Zimmermann
Tel.: 0511 3603-570
udo.zimmermann@svn.de

organisatorisch:
Sandra Padrok
Tel.: 0511 3603-791
sandra.padrok@svn.de

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: 455,00 €

Dauer: 1 Tag

Referenten: Klaus-Dieter Drewes, Sparkassenverband Niedersachsen
Dominik Pastor, Sparkassenverband Niedersachsen

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungs-Nr.:**
22.11.2022	01.11.2022	10137996

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartner:

inhaltlich:
Dominik Pastor
Tel.: 0511 3603-511
dominik.pastor@svn.de

organisatorisch:
Markus Bachmann
Tel.: 0511 3603-792
markus.bachmann@svn.de

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 Risikovorsorge
- Vertiefung des Fachwissens zur Alters- und Risikovorsorge bei topvermögenden Kunden:innen
- Gezielte, professionelle Ansprache bei Private Banking Kunden:innen (optional Themenpläne DSGV-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.

Preis: 455,00 €

Dauer: 1 Tag

Referent: Ernst Biedermann, CreastiXX

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungs-Nr.:**
02.11.2022	12.10.2022	10137879

Seminarort:
Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartner:in:

inhaltlich:
Udo Zimmermann
Tel.: 0511 3603-570
udo.zimmermann@svn.de

organisatorisch:
Sandra Padrok
Tel.: 0511 3603-791
sandra.padrok@svn.de

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

Kategorie: Private Banking

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

Ziele: Die Teilnehmenden:

- wissen womit sich Behavioral Finance beschäftigt
- verstehen die Psychologie der Anleger:innen und erkennen das Entscheidungsverhalten ihrer Kunden:innen im Rahmen von Anlageentscheidungen
- können wiederkehrende, den Anlageerfolg gefährdende Verhaltenstendenzen ihrer Kunden:innen identifizieren und damit umgehen, um so ihre Kunden:innen zu ökonomisch besseren Entscheidungen zu verhelfen und damit Kundengespräche effektiver zu gestalten
- machen typische Entscheidungsfallen transparent und unterstützen ihre Kunden:innen bei eigenen Anlageentscheidungen
- können mit dem subjektiven Kränkungsempfinden auf Kundenseite umgehen und diese für sich nutzen
- können aus den 10 wichtigsten Entscheidungsfallen Anlageempfehlungen für Kunden:innen ableiten.

Inhalte:

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

Hinweis: Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (Financial Consultat).

Preis: 475,00 €

Dauer: 1 Tag

Referent:innen: Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe

Termin:	05.05.2022

Seminarort:
Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen
Hörder Burgstraße 17
44263 Dortmund

Ansprechpartner:
inhaltlich:
Udo Zimmermann
Tel.: 0511 3603 570
Udo zimmermann@svn.de

Zertifizierungslehrgang Versicherungsspezialist:innen bAV Grundlagenseminar

Kategorie: Betriebliche Altersvorsorge (bAV)

Zielgruppe: Privatkundenberater:innen, Firmenkundenberater:innen

Inhalte:

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

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

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

bAV bei Arbeitgeberwechsel
- Unverfallbarkeit der Ansprüche
- Versicherungsförmige Lösungen
- Portabilität und ihre Tücken

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

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

Preis: 589,00 € zzgl. 39,00 € Prüfungsgebühr (Partnerkassen zahlen nur die Prüfungsgebühr)

Dauer: 2 Tage

Referent:innen: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referent:innen

Termin:	auf Anfrage

Ansprechpartner:in:

inhaltlich:
Stefan Affeldt
Tel.: 040 637020-30
stefan.affeldt@hsgv.de

organisatorisch:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
akademie@hsgv.de

Zertifizierungslehrgang Versicherungsexperte:innen bAV Aufbauseminar

Kategorie: Betriebliche Altersvorsorge (bAV)

Zielgruppe: Privatkundenberater:innen, Firmenkundenberater:innen

Inhalte:

Rückgedeckte Pensionszusage

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

Rückgedeckte Unterstützungskasse

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

Steueroptimierte Gestaltung von Gesellschafter:innen-Geschäftsführer:innen-Zusagen

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

Analyse von Pensionszusagen

- Fehler bei Zusagen und deren Folgen
- Schließung von Finanzierungslücken

Sanierung und Auslagerung von Pensionszusagen

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

Preis:	589,00 € zzgl. 39,00 € Prüfungsgebühr (Partnerkassen zahlen nur die Prüfungsgebühr)
Dauer:	2 Tage
Referent:innen:	Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referent:innen
Termin:	auf Anfrage

Ansprechpartner:in:

inhaltlich:
Stefan Affeldt
Tel.: 040 637020-30
stefan.affeldt@hsgv.de

organisatorisch:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
akademie@hsgv.de

Zertifizierungslehrgang Vorsorgemanager:innen bAV Grundlagenseminar

Kategorie:	Betriebliche Altersvorsorge (bAV)
Zielgruppe:	Privatkundenberater:innen Firmenkundenberater:innen
Inhalte:	• Rechtliche Rahmenbedingungen der betrieblichen Altersversorgung (bAV) • Besonderheiten der Durchführungswege der bAV • Steuerliche Förderung der bAV • Sozialversicherungsrechtliche Förderung der bAV • Vorzeitiges Ausscheiden im Rahmen der bAV • Anpassungsprüfungsverpflichtung im Rahmen der bAV • Insolvenzsicherung im Rahmen der bAV
Preis:	589,00 € zzgl. 39,00 € Prüfungsgebühr (Partnerkassen zahlen nur die Prüfungsgebühr)
Dauer:	2 Tage
Referent:innen:	Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referent:innen
Termin:	auf Anfrage

Ansprechpartner:in:	**inhaltlich:**	**organisatorisch:**
	Stefan Affeldt Tel.: 040 637020-30 stefan.affeldt@hsgv.de	Susanne Gerken Tel.: 040 637020-31 akademie@hsgv.de

Zertifizierungslehrgang Vorsorge-Versicherungsspezialist/ -in Banken

Kategorie: Betriebliche Altersvorsorge (bAV)

Zielgruppe: Privatkundenberater:innen
Firmenkundenberater:innen

Inhalte:

Einführung in die private und betriebliche Vorsorge

- Stand und Entwicklung des Vorsorgemarktes
- Rahmenbedingungen
- Steuer-/sozialversicherungsrechtliche Grundlagen
- Die gesetzliche Rentenversicherung im Detail
- Die staatlich geförderte private Vorsorge in Form der Basisrente

Die betriebliche Altersvorsorge (bAV)

- Rechtliche Rahmenbedingungen der betrieblichen Altersversorgung (bAV)
- Besonderheiten der Durchführungswege der bAV
- Steuerliche Förderung der bAV
- Sozialversicherungsrechtliche Förderung der bAV
- Vorzeitiges Ausscheiden im Rahmen der bAV
- Anpassungsprüfungsverpflichtung im Rahmen der bAV
- Insolvenzsicherung im Rahmen der bAV
- Riesterrente außerhalb der bAV

Die private Vorsorge

- Möglichkeiten privater Vorsorgeversicherungen
- Die Vorsorgelösung Lebensversicherung
- Die private Rentenversicherung
- Ergänzungsmöglichkeiten privater Risikoabsicherungen
- Versicherungsberatung im Vorsorgesegment

Versicherungsberatung im Vorsorgesegment

- Der Verkaufsprozess
- Persönliche Erfolgsfaktoren
- Bedeutung der Beziehungsebene
- Kommunikation
- Überzeugende Gesprächsführung

Preis:	1.399,00 € zzgl. 39,00 € Prüfungsgebühr (Partnerkassen zahlen nur die Prüfungsgebühr)
Dauer:	4 x 2 Tage
Referent:innen:	Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referent:innen
Termin:	auf Anfrage

Ansprechpartner:in:

inhaltlich:
Stefan Affeldt
Tel.: 040 637020-30
stefan.affeldt@hsgv.de

organisatorisch:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
akademie@hsgv.de

Dynamische Bilanzanalyse - Grundseminar

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:

- Grundsätzliches zum Inhalt, Aufbau und Zielsetzung einer Jahresabschlussanalyse
- Die Aussagefähigkeit von Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung
- Der Vermögensaufbau und seine Risiken Faustregeln (Goldene Bilanz- und Finanzregeln) und ihr Nutzen
- „Stolpersteine¨ in der Darstellung des Jahresabschlusses und dessen Aufbereitung
- Was versteht das HGB unter Anlage- und Umlaufvermögen?
- Was verbirgt sich hinter Eigenkapital, Rücklagen, Rückstellungen und Verbindlichkeiten?
- Ausweis der Verbindlichkeiten nach Rest- und Ursprungslaufzeit
- Ausweis des Eigenkapitals bei Personen- und Kapitalgesellschaften
- Die steuerliche Problematik des Eigenkapitalausweises
- Rechnerische Bestimmung des effektiven Eigenkapitals unter Berücksichtigung von Steuerschulden
- Juristische und analytische Behandlung von Gesellschafterdarlehen
- Möglichkeiten und Missdeutungen von Kennzahlen
- Hilfsmittel zum besseren Kennzahlenverständnis
- Herleitung, Darstellung und kritische Würdigung der gängigsten Kennzahlen
- Die Kapitalstruktur und ihre Chancen und Risiken (Eigenkapital-Kennzahlen, Leverage Finance)
- Die Ergebnisanalyse und ihre Chancen und Risiken (Umsatzrendite, Cashflow-Rate, Return on Equity, Return on Investment, Return on Capital Employed)
- Die Liquiditätsanalyse und ihre Chancen und Risiken (Liquidität 1. - 3. Grades, Net Working Capital, Cash Burn Rate)
- Cash Flow-Analyse (Cash Flow, Cash Flow-Interpretationen, BNUV, BNUV-Effizienz)
- Kombinationsmöglichkeiten der Kennziffer Cash Flow mit anderen Kennzahlen

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

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

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

Dauer: 3 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungs-Nr.:**
26.04. - 28.04.2022	auf Anfrage	V - 054103

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

Ansprechpartner:
Dirk Wehrmann
Tel.: 0431 5335-102
dirk.wehrmann@nosa-online.de

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, BWAFormen, BWA-Auswertungen, Standardkontenrahmen (SKR)

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

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

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

Dauer: 3 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungs-Nr.:**
16.08. - 18.08.2022	auf Anfrage	V - 054105

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

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

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

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

Preis: 690,00 €

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungs-Nr.:**
22.08. - 23.08.2022	auf Anfrage	V - 054121

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann
Tel.: 0431 5335-118
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: 750,00 €

Dauer: 2 Tage

Referenten: Peter Schaaf, Peter Schaaf & Managementpartner GmbH

Termin:	Anmeldeschluss:	Veranstaltungs-Nr.:
12.09. - 13.09.2022	22.08.2022	10138035

Ansprechpartner:

inhaltlich:
Thomas Int-Veen
Tel.: 0511 3603-558
thomas.int-veen@svn.de

organisatorisch:
Frank Steinbrecht
Tel.: 0511 3603-794
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: 750,00 €

Dauer: 2 Tage

Referent: Peter Schaaf, Peter Schaaf & Managementpartner GmbH

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungs-Nr.:**
10.03. - 11.03.2022	17.02.2022	10138032

Ansprechpartner:

inhaltlich:
Thomas Int-Veen
Tel.: 0511 3603-558
thomas.int-veen@svn.de

organisatorisch:
Frank Steinbrecht
Tel.: 0511 3603-794
frank.steinbrecht@svn.de

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: 335,00 €

Dauer: 1 Tag

Referenten: Thomas F.W. Schodder

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungs-Nr.:**
09.11.2022	19.10.2022	10137992

Seminarort:
Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartner:

inhaltlich:
Dominik Pastor
Tel.: 0511 3603-511
dominik.pastor@svn.de

organisatorisch:
Markus Bachmann
Tel.: 0511 3603-792
markus.bachmann@svn.de

Aufsichtsrechtliche Aspekte des Kreditrisikomanagements

Kategorie: Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung

Zielgruppe: Fachkräfte, die sich überblicksartig über alle aufsichtsrechtlichen Aspekte des Kreditrisikomanagements informieren wollen.

Ziele: Im Rahmen dieses Seminars werden umfassend die aktuellen bankaufsichtlichen Anforderungen an das Kreditrisikomanagement dargestellt. Ein weiterer Schwerpunkt sind die aus der Umsetzung des Baseler Eigenkapitalakkords resultierenden aufsichtsrechtlichen Änderungen, die die Kredit-vergabe und Kreditrisikosteuerung der Institute nachhaltig beeinflussen

Inhalte:

1. **Tag (Dozent: Prof. Dr. Dirk Wohlert)**
   Anforderungen der MaRisk an das Kreditgeschäft

- Überblick über die relevanten Anforderungen
- Abgrenzung zwischen MaRisk und Basel II/III
- Strategieanforderungen im Kreditgeschäft
- Anforderungen an die Funktionstrennung
- Prozessanforderungen der MaRisk
- Prozess der Votierung
- Risikoklassifizierung und Konditionsgestaltung
- Risikocontrolling und Risikomanagement
- Limitierung der Kreditrisiken
- Anforderungen an das Reporting

2. **Tag (Dozent: Dr. Markus Rose)**
   CRR (II): Regulatorische Anforderungen an die Eigenmittelunterlegung von Kreditrisiken und operationellen Risiken sowie an die Behandlung des Liquiditätsrisikos

- Basel III: Ziele und Akteure der Bankenaufsicht
- Säule 1: Eigenmitteldefinition und –quoten
- Eigenmittelunterlegung für das Kreditrisiko
  - Der Kreditrisiko-Standardansatz (KSA)
  - Ziele und Inhalte des neuen KSA gemäß BCBS 424
  - Überblick: Der auf internen Ratings basierende Ansatz (IBB)
  - BCBS 424: Überarbeitung und Einschränkung des Anwendungsbereichs des IRB
- Eigenmittelunterlegung für das operationelle Risiko
- Leverage Ration – eine nicht risikosensitive Kennzahl
- Säule 2: Anforderungen an die Liquidität – LCR und NSF

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

Preis: 850,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungs-Nr.:**
08.09. - 09.09.2022	auf Anfrage	V - 051067

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

Ansprechpartner:
Johannes Schneider
Tel: 0175 1670947
johannes.schneider@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:nnen 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
- Großkrediteregelungen

Mindestanforderungen an das Risikomanagement(MaRisk)

- Allgemeine Anforderungen
- Besondere Anforderungen an die Aufbau- und Ablauforganisation
- Grundideen des ICAAP - Anforderungen an die Risikosteuerungs- und -controllingprozesse
- Der europäische SREP - Implikationen für nicht systemrelevante Institute (LSI)

Preis: 850,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungs-Nr.:**
27.10. - 28.10.2022	auf Anfrage	V - 051069

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

Ansprechpartner:
Johannes Schneider
Tel: 0175 1670947
johannes.schneider@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 Umsetzungs-alternativen 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: 790,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungs-Nr.:**
06.09. - 07.09.2022	auf Anfrage	V - 051095

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

Ansprechpartner: Johannes Schneider
Tel: 0175 1670947
johannes.schneider@nosa-online.de

Betriebsorganisation: 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
Strategische Controller:innen

Inhalte:
1. Die Idee des agilen Managements:
Grundbegriffe
Ziele
Anwendungsgebiete
2. Der Unterschied zu traditionellen Vorgehensweisen
3. Agile Arbeitsweisen und Methoden:
Planungsmethoden
Gestaltungsmethoden
4. Rollenmodell der agilen Organisation
5. Zu erwartende Effekte
6. Grenzen agiler Organisation
7. 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.

Preis: 1000,00 €

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

Termin:	Anmeldeschluss:	Veranstaltungs-Nr.:
30.03. - 31.03.2022	auf Anfrage	V - 053991

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

Ansprechpartner: Steve Bocher
Tel.: 0151 15174753
Steve.bocher@nosa-online.de

Führungs- und Verhaltenskompetenz

Seminare Führungskompetenz	Seite	64 - 96
Seminare Verhaltenskompetenz und Methoden	Seite	97 - 144
Seminare Gesundheitsmanagement	Seite	145 - 147
Seminare Digitalisierung	Seite	149

Finanzgruppe
Hanseatische Sparkassenakademie

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 Wiederständen?
- 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: 1150,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

Dauer: 3 Tage

Referent: Peter Röben, Breuel & Partner

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungsort:**
04.10. - 06.10.2022	auf Anfrage	Johannesberg

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Hybrid Work - Hybride Zusammenarbeit gemeinsam gestalten

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte unterschiedlichster Hierarchiestufen, die im Homeoffice arbeiten oder an verschiedenen Standorten verteilt sind.

Beschreibung: Wir alle haben in der Pandemie viel über Remote Work gelernt und einiges ausprobiert. In Summe hat die Zusammenarbeit trotz räumlicher Distanz meist gut funktioniert und viele Mitarbeitende haben die Vorteile der mobilen Arbeit zu schätzen gelernt. Ein neuer Mix aus Mobilem Arbeiten und der Arbeit aus dem Büro bietet Chancen für alle. Dies stellt Führungskräfte vor die Herausforderung, diese „neue Normalität“ der hybriden Zusammenarbeit mit ihren Teams zu gestalten.

- Unterschiede mobiles Arbeiten und hybrides Arbeiten
- Exkurs Open Mindset und X / Y Theorie
- Neue Impulse und Sicherheit für Führung in Hybrid
- Entwickele Deine Haltung als Führungskraft (Zielbild, Erwartungen, Rahmen & Vorgehen)
- Binde Dein Team ein (Zusammenarbeitsmodell, Leitlinien, Committment & gemeinsames Ausprobieren)
- Führe regelmäßige Retrospektiven mit dem Team durch (Erfahrungen, Maßnahmen & Verbesserungen)

Hinweis: Dieses Seminar wird remote durchgeführt und kann auch als Einzelcoaching gebucht werden.

Preis: 330,00 €

Dauer: 4 Stunden (09.00 - 13.00 Uhr)

Trainer: Ute Schmitz, Asta Akademie

Termine:
23.02.2022
25.03.2022

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
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

Ihr Nutzen:

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

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

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

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Termine:	Anmeldeschluss:	Veranstaltungs-Nr.:
28.04. – 29.04.2022 / Kiel	auf Anfrage	V - 050507
12.05. - 13.05.2022 / Potsdam	auf Anfrage	V - 050509

Seminarorte:

Kongresshotel Potsdam am Templiner See
Am Luftschiffhafen 1
14471 Potsdam

Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie
Faluner Weg 2
24109 Kiel

Ansprechpartnerin:

Petra Linder
Tel.: 0431 5335-114
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

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

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

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

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Termine:	Anmeldeschluss:	Veranstaltungs-Nr.:
15.06. - 17.06.2022 / Kiel	auf Anfrage	V - 050511
22.06. - 24.06.2022 / Potsdam	auf Anfrage	V - 050513

Seminarorte:

Kongresshotel Potsdam am Templiner See
Am Luftschiffhafen 1
14471 Potsdam

Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie
Faluner Weg 2
24109 Kiel

Ansprechpartnerin:

Petra Linder
Tel.: 0431 5335-114
petra.linder@nosa-online.de

Konflikte klären - Führung stärken - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein III

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte
Führungsnachwuchskräfte

Inhalte:

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

Ihr Nutzen:

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

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

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

Dauer: 3 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Termine:	Seminarort	Veranstaltungs-Nr.:
07.09. - 09.09.2022	Kiel	V - 050515
21.09. - 23.09.2022	Potsdam	V - 050517
16.11. - 18.11.2022	Potsdam	V - 050527

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 12227912
petra.linder@nosa-online.de

Die Führungskraft und das Team - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein IV

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte
Führungsnachwuchskräfte

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

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

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

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

Dauer: 3 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Termine:	Seminarort:	Veranstaltungs-Nr.:
04.10. - 06.10.2022	Kiel	V - 050519
07.11. - 09.11.2022	Postdam	V - 050521

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 12227912
petra.linder@nosa-online.de

Komplexität im Führungsalltag - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein V

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte und Führungsnachwuchskräfte

Inhalte:

- Komplexität im Führungsalltag und ihre Entscheidungsformen
- Vielfältige Führungsanforderungen - Methoden zur Analyse von Führungssituationen und der Entwicklung von zielgerichteten Handlungsoptionen
- Die eigene Selbstorganisation überprüfen und optimieren (u.a. Delegation als wirkungsvolles Führungsinstrument, Prioritäten setzen und entscheiden, Mut zum „Nein“, Belastungen steuern, Umgang mit inneren und äußeren Einflüssen)
- Mitarbeiter:innen in Veränderungen mitnehmen. Fördern und fordern
- Praxisübungen und kollegiale Fallberatung

Ihr Nutzen:

- Sie integrieren die verschiedenen Führungsinstrumente in Ihren Führungsalltag und wenden sie situativ an
- Sie analysieren komplexe Führungssituationen und entwickeln Lösungen
- Sie reflektieren Lösungswege, um Leistungssteigerungen ohne zusätzliche Belastungen bei sich und Ihren Mitarbeiter:innen zu realisieren

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

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

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Termine:	Seminarort:	Veranstaltungs-Nr.:
05.12. - 06.12.2022	Kiel	V - 050523
08.12. - 09.12.2022	Potsdam	V - 050525

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 12227912
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: 4400,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

Referent: Peter Röben, Breuel & Partner

Termine:	**Anmeldeschluss:**	**Seminarort:**
Teil I 13.03. - 18.03.2022		Lenggries-Fall
Teil II 18.09. - 23.09.2022		Lenggries-Fall
	auf Anfrage	(Ort kann sich noch ändern)

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Führungdynamik - 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

Preis: 2.300,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

Referenten: Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Seminarort:**
09.10. - 14.10.2022	auf Anfrage	Uslar bei Göttingen (Ort kann sich noch ändern)

Ansprechpartnerin:

Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Führung von Innen - Die eigene Kraft steigern

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte und Projektleiter:innen

Ziele

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

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

Leitfragen:

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

Persönlicher Nutzen:

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

Gewinn für das Unternehmen

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

Preis: 2.130,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

Referenten: Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Seminarort:**
17.07. – 21.07.2022	auf Anfrage	Uslar bei Göttingen (Ort kann sich noch ändern)

Ansprechpartnerin:

Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
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?

Preis: 2.130,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

Referenten: Reinhard Breuel und Team, Breuel & Partner

Termine:	**Seminarort:**	**Anmeldeschluss:**
06.03. - 11.03.2022	Lenggries-Fall	
08.05. - 13.05.2022	Lenggries-Fall	
19.06. - 24.06.2022	Walsrode	
11.09. - 16.09.2022	Raum Berlin	
09.10. - 14.10.2022	Lenggries-Fall	
06.11. - 11.11.2022	Stadtland-Seefeld	
04.12. - 09.12.2022	Lenggries-Fall	
	(Orte können sich noch ändern)	auf Anfrage

Ansprechpartnerin:

Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
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.

Preis: 2.300,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

Referenten: Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

Termine:	**Anmeldeschluss:**	**Seminarort:**
06.02. - 11.02.2022		Allmannshofen bei Augsburg
13.03. - 18.03.2022		Uslar bei Göttingen
15.05. - 20.05.2022		Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd
10.07. - 15.07.2022		Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd
07.08. - 12.08.2022		Allmannshofen bei Augsburg
09.10. - 14.10.2022		Uslar bei Göttingen
06.11. - 11.11.2022		Allmannshofen bei Augsburg
04.12. - 09.12.2022		Allmannshofen bei Augsburg
	auf Anfrage	(Orte können sich noch ändern)

Ansprechpartnerin:

Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
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?

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

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

Preis: 2.130,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

Referenten: Reinhard Breuel und Team, Breuel & Partner

Termine:	**Anmeldeschluss:**
15.05. - 20.05.2022	
24.07. - 29.07.2022	
25.09. - 30.09.2022	
	auf Anfrage

Seminarort: Outdoorhotel Jäger von Fall
Ludwig-Ganghofer-Str. 8
83661 Lenggries-Fall
Tel: 080 45130
info@jaeger-von-fall.de

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Innere Balance bei Stress, Veränderungen und Konflikten

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte, die aktuell Veränderungsprozesse zu initiieren oder umzusetzen haben. Alle Chefs, die das Gefühl haben, dass bei anstehenden Veränderungsprozessen zu viel „Sand im Getriebe" entsteht.

Seminarziel: Sie betrachten und reflektieren Ihr Verhalten und Ihre innere Haltung in unterschiedlichen Stress-, Veränderungs- und Konfliktsituationen und finden heraus, was Sie aus dem Gleichgewicht bringt. Auf Ihrem Weg zu innerer Balance und Resilienz entwickeln Sie neue lösungsorientierte Denk- und Handlungsalternativen. Dabei werden Ihre individuellen Stärken und Potentiale berücksichtigt. Ziel ist es, auch in schwierigen Situationen Wahlmöglichkeiten zu haben, gelassen und klar zu entscheiden und zu agieren. Sie erhöhen Ihre psychische Widerstandsfähigkeit.

Inhalte:

- Was ist mein Selbstverständnis und mein Anspruch an mich und welchen Einfluss hat dies auf meine Balance und die Gestaltung meines Alltags?
- Was löst bei mir Stress aus und wie reagiere ich darauf?
- Welche Denk- und Verhaltensmuster habe ich in schwierigen Situationen und wie wirkt sich dies auf mich selbst und andere aus?
- Welche neuen Verhaltensweisen helfen mir, mit Stress, Veränderungen und inneren Konflikten umzugehen?
- Wie baue ich Resilienz auf?
- Wie nehme ich meine Grenzen wahr und wie kann ich sie vertreten?
- Wie gehe ich positiv und lösungsorientiert mit Veränderungen um?
- Wie kann ich einen ausgeglichenen und widerstandsfähigen Zustand (körperlich und mental) langfristig sicherstellen, Energiequellen und „Tankstellen" entdecken und in mein Leben integrieren?
- Welche Möglichkeiten / Methoden gibt es, um auf mich und meine Gesundheit zu achten?
- Was hilft mir, zur Ruhe zu kommen?
- Wie sieht mein persönlicher Entwicklungsplan aus?

Preis: 2130,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

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

Termine:	**Anmeldeschluss:**
06.02. - 11.02.2022 27.11. - 02.12.2022	auf Anfrage

Seminarort:
Outdoorhotel Jäger von Fall
Ludwig-Ganghofer-Str. 8
83661 Lenggries-Fall
Tel: 080 45130
info@jaeger-von-fall.de

Ansprechpartnerin:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Finanzgruppe
Hanseatische Sparkassenakademie

Neu in der Führung - Seminar für Führungskräfte

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte, die zum ersten Mal eine Führungsposition innehaben
Führungskräfte, die nach einem Unternehmenswechsel eine neue Führungsposition innehaben
Alle, die planen, eine Führungsposition zu übernehmen und sich darauf vorbereiten wollen
Unternehmer:innen, für die das Thema Führung stärker in den Fokus rückt

Ziele: Bedeutung und Reflexion der individuellen Führungsrolle
Führung im Wandel – neue Kompetenzen und Haltungen gefordert
Mit dem Rollenradar zur Rollenkompetenz
Führungsstile und ihre Vor- und Nachteile - ambidextre Führung
Den eigenen Führungsstil entwickeln: wofür will sich stehen
Umgang mit Spannungsfeldern
Motivationspsychologie: wie gelingt es mir, Menschen zu begeistern?
360-Grad-Führung im Unternehmen
Transfer: Der Blick auf meine Rolle in meinem Unternehmen mit meinem Team Methodik

Methoden: Wechsel von kurzen Theorie- Sequenzen, Einzel- und Gruppenübungen, Diskussionen im Plenum und Selbstreflexion, Arbeit an eigenen Fällen aus der beruflichen Praxis.

Preis: 550,00 € (im Preis enthalten sind die Teilnehmerunterlagen, die Teilnahmebestätigung, ein Fotoprotokoll sowie Getränke und Snacks in den kleinen Pausen am Vor-/ Nachmittag; In der Mittagspause versorgen sich die Teilnehmer:innen selbst, im Umfeld sind eine Vielzahl von Cafes und Bistros)

Dauer: Dieses Seminar findet an zwei Einzeltagen statt, diese können nur zusammenhängend gebucht werden
1. Tag 10:00 Uhr - 18:00 Uhr / 2. Tag 9:30 Uhr - 17:00 Uhr

Referentin: Institut Kathrin Rehbein, Coaching I Training I Consulting

Termin:	**Anmeldeschluss:**
1. Tag: 26.04.2022 2. Tag: 14.06.2022	15.03.2022

Seminarort: Grundstrasse 17, Hamburg / Eimsbüttel

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Kraftvoll führen - Seminar für weibliche Führungskräfte

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Frauen, die bereits eine Führungsposition innehaben
Frauen, die planen, künftig eine Führungsaufgabe zu bekleiden
Frauen, die sich mit ihrer Karriere auseinandersetzen und in einer männergeprägten Umgebung arbeiten
Unternehmerinnen, für die das Thema Führung stärker in den Fokus rückt

Ziele: Erfolgsfaktoren für die persönliche Entwicklung kennen und Stolpersteine vermeiden
Machstrategien von Männern und Frauen,
Den eigenen stimmigen Führungsstil finden / festigen
Reflexion der beruflichen Rollen: Rollenbewusstheit und Rollenkompetenz
Umgang mit Rollendilemmata und individuellen Spannungsfeldern
360-Grad-Strategien für ein von Männern geprägtes Umfeld entwickeln
Supervision ausgewählter Fälle aus dem beruflichen Umfeld der Teilnehmerinnen
Zielbildentwicklung und Transfer

Methoden: Wechsel von kurzen Theorie- Sequenzen, Einzel- und Gruppenübungen, Diskussionen im Plenum und Selbstreflexion, Arbeit an eigenen Fällen aus der beruflichen Praxis.

Preis: 550,00 € (im Preis enthalten sind die Teilnehmerunterlagen, die Teilnahmebestätigung, ein Fotoprotokoll sowie Getränke und Snacks in den kleinen Pausen am Vor-/ Nachmittag; In der Mittagspause versorgen sich die Teilnehmer:innen selbst, im Umfeld sind eine Vielzahl von Cafes und Bistros)

Dauer: 1,5 Tage
1. Tag 14:00 Uhr - 18:30 Uhr / 2. Tag 10:00 Uhr - 17:30 Uhr

Referentin: Institut Kathrin Rehbein, Coaching I Training I Consulting

Termin:	**Anmeldeschluss**
09.05. - 10.05.2022	auf Anfrage

Seminarort: Grundstrasse 17, Hamburg / Eimsbüttel

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Agile Skills Training - agile Lernpersönlichkeit entfalten

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte, Projektleiter:innen

Inhalt: Rufe nach dezentralen Organisationsformen, Startup Thinking und Adaptability werden lauter. Mit ihnen dringt ein Traum der neuen Arbeitswelt in viele Unternehmen vor: selbstverantwortliche Fach- und Führungskräfte, die mit Freude und Engagement eine resiliente Organisation der Zukunft kreieren. Agile Frameworks bieten dazu hervorragende Arbeitsstrukturen. Doch der größte Stolperstein agiler Teams steckt in deren zwischenmenschlichen Dynamiken. Agile Methoden lassen sich nur als eng kooperierendes Team erfolgreich anwenden. Wenn individuelle Interessen mit den Bedürfnissen des Teams kollidieren, entscheidet sich, ob das Team dies aushält oder an Agilität scheitert. Agile Methoden geben keine ausreichenden Antworten auf den Umgang mit Spannungsfeldern im Team. Dieses Seminar ergänzt die Arbeit mit agilen Methoden um die notwendigen zwischenmenschlichen Kompetenzen. Nur so agieren Sie als EIN starkes Team und erreichen gemeinsam die gesetzten Ziele. Mit Mut, Freude und Leistungskraft.

Ziel:

- Sie verstehen, wie Sie gemeinsam Ziele durch gelungene Teamarbeit erreichen und ein langfristiges Commitment jedes Einzelnen dazu erhalten.

- Sie erkennen die Risiken von Diversität im Team und können Sie in Chancen für Kreativität und Leistungskraft wandeln.
- Sie lernen, was Führung in agilen Systemen bedeutet und welche Rolle Sie dabei einnehmen.
- Sie können durch gruppendynamische Kompetenzen adäquat mit komplexen zwischenmenschlichen Dynamiken umgehen.

Leitfragen:

- Sind wir als Team schon bereit agil zu arbeiten? Wie entwickeln wir uns dorthin?
- Wie vereinbaren wir Ziele auf der Aufgabenebene und Regeln in der Zusammenarbeit?
- Wie gehen wir mit Differenzen und Konflikten um?
- Was brauche ich, um mich selbst gut zu führen? Welche Unterstützung brauche ich vom Team?

Persönlicher Gewinn:

- Sie verstehen die agilen Dynamiken und können gezielt darauf Einfluss nehmen.
- Sie erreichen eine gesunde Balance aus Selbstführung und Teamverantwortung.
- Sie gewinnen Klarheit, Sicherheit und Orientierung in Ihrer Rolle.

Gewinn für Ihr Unternehmen:

- Ausbildung von agilen Lernpersönlichkeiten
- Steigerung von Performance und Zufriedenheit im agilen Team
- Kreativität, Innovationskraft und Resilienz durch funktionierende Teamarbeit

Preis: 1780,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 3 Tage

Referenten: Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

Termine:	**Seminarort:**	**Anmeldeschluss:**
04.07.2022 – 07.07.2022	Allmannshofen	auf Anfrage

Ansprechpartnerin:

Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Upskilling - Empower Your Team

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte, Projektleiter:innen

Inhalt: Die Zukunftsfähigkeit von Organisationen hängt wesentlich von der Leistungskraft ihrer Teams ab. Teams entfalten dann ihr volles Potenzial, wenn sie Verantwortung für die Erreichung der eigenen Ziele übernehmen können und dürfen. Das psychologische Empowerment stärkt die Fähigkeiten des Teams, selbstverantwortlich und proaktiv zu handeln. Was Ihre Mitarbeiter:innen dafür brauchen ist die Wahrnehmung von Einfluss, Kompetenz, Selbstbestimmung sowie Bedeutsamkeit. Die Kunst der Führung ist, das eigene Führungsverhalten auf diese Faktoren zu prüfen und an die Empowerment-Bedürfnisse der Mitarbeitenden anzupassen. Wenn das gelingt, steigen die Arbeitszufriedenheit und Leistungskraft Ihres Teams. Zudem wächst die Bereitschaft der Mitarbeiter:innen, die eigenen Ressourcen proaktiv für das Unternehmen einzusetzen und so die gesetzten Ziele zu erreichen.

Ziel:

- Sie erkennen, wie Psychologisches Empowerment auf die Teamperformance wirkt.
- Sie reflektieren Ihren eigenen Einfluss auf die Leistungskraft Ihres Teams.
- Sie identifizieren Stellschrauben für Ihr Führungsverhalten.
- Sie lernen, wie sie das Potenzial und die Eigenverantwortung Ihres Teams stärken können.

Leitfragen:

- Welche Voraussetzungen brauchen Mitarbeiter:innen, um selbstbestimmt agieren zu können?
- Wie beeinflusst mein Führungsverhalten die Motivation und Eigenverantwortung meines Teams?
- Wie kann ich einen Rahmen für proaktives Handeln setzen?

Persönlicher Gewinn:

- Sie gewinnen Sicherheit und Orientierung bezüglich Ihres eigenen Einflusses auf das Team.
- Sie entlasten sich, indem Sie Ihr Team stärken.
- Sie erreichen Ihre Führungsziele durch eine höhere Leistungsfähigkeit Ihres Teams.

Gewinn für Ihr Unternehmen:	• Steigerung von Selbstverantwortung, Motivation und Commitment • Erhöhung der Performance durch gezielten Einsatz von Ressourcen • Reflektierte, emotional intelligente Führungskräfte
Preis:	85,00 €
Dauer:	2 Stunden Digitales Live Seminar via Zoom mit maximal 10 Personen Technische Voraussetzung: Rechner, Kamera, Mikrofon, Technik-Check vor dem ersten Modul Den Link zum Seminar erhalten Sie nach Ihrer schriftlichen Anmeldung.
Referenten:	Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing
Termin:	auf Anfrage

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Lead the social Meet – Teamzusammenhalt in der Distanz stärken
Virtueller Mind-Snack

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte, Projektleiter:innen

Inhalt: Das Home Office erlebt seine Blütezeit – für viele Unternehmen und Führungskräfte Neuland. Besonders jetzt brauchen Ihre Mitarbeiter Orientierung, Sicherheit und Bindung. Die Soziale Eingebundenheit unterstützt das subjektive Gefühl, einen Beitrag zum großen Ganzen zu leisten und Bedeutung für das Team sowie dessen Ergebnisse zu haben. Das ist eine wichtige Voraussetzung für die intrinsische Motivation Ihrer Mitarbeiter im Home Office. Im virtuellen Raum sind die sozialen Reaktionen, die Aufschluss über den Teamzusammenhalt geben, jedoch begrenzt. Fehlt der Zusammenhalt mündet die Zerfaserung nicht selten in Einzelgängertum und stellt den Teamerfolg auf die Probe. Als Führungskraft ist es daher essenziell, die zwischenmenschliche Ebene bewusst in die virtuellen Meetings zu integrieren. So können Sie Einfluss auf Kohärenz und Nähe in der Distanz nehmen und damit die Teamleistung steigern.

Ziel:
- Sie können die Stimmung in virtuellen Meetings wahrnehmen.
- Sie erzeugen in virtuellen Räumen ein Zusammengehörigkeitsgefühl.
- Sie kennen Techniken und Methoden, um Ihre Teammitglieder einzubinden.
- Sie erkennen Stellschrauben, um die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter zu erhöhen.

Leitfragen:
- Wie schaffe ich es, in der Distanz die Zufriedenheit im Team zu erkennen?
- Wie erreiche ich Nähe und Kohärenz in der Distanz?
- Wie gelingt es mir, alle Teammitglieder an Bord zu holen?

Persönlicher Gewinn:
- Sie gewinnen Orientierung bezüglich der Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter.
- Sie stärken den Zusammenhalt im Team.
- Sie erreichen Ihre Ziele durch ein motiviertes Team.

Gewinn für Ihr Unternehmen:

- Stärkung der Bindung ans Unternehmen
- Steigerung der Motivation und Leistungsfähigkeit
- Emotional intelligente Führung auf Distanz

Preis: 85,00 €

Dauer: 2 Stunden
Digitales Live Seminar via Zoom mit maximal 10 Personen
Technische Voraussetzung: Rechner, Kamera, Mikrofon
Technik-Check vor dem ersten Modul
Den Link zum Seminar erhalten Sie nach Ihrer schriftlichen Anmeldung.

Referenten: Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

Termin: auf Anfrage

Ansprechpartnerin:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Remote führen

Kategorie: Führungskompetenz

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

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

Inhalte:

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

Hinweis: Dieses Seminar wird remote durchgeführt und kann auch als Einzelcoaching gebucht werden.

Preis: 330,00 €

Dauer: 4 Stunden (09.00 - 13.00 Uhr)

Trainerin: Jennifer Großmann, Asta Akademie

Termine:
29.04.2022
03.06.2022
01.07.2022
16.09.2022
04.11.2022
02.12.2022

Ansprechpartnerin:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Digital Leadership

Kategorie: Führungskompetenz

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

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

Inhalte:

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

Hinweis: Dieses Seminar wird in Präsenz oder auch remote durchgeführt und kann auch als Einzelcoaching gebucht werden.

Preis: 500,00 €

Dauer: 1 Tag

Trainerin: Sylvia Schlegel, Asta Akademie

Termine: auf Anfrage

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Finanzgruppe
Hanseatische Sparkassenakademie

Servant Leadership

Kategorie: Führungskompetenz

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

Beschreibung: In diesem Format wird veranschaulicht, welche Herausforderungen es auf dem Weg zum Servant Leader gibt: persönlich, im Team und in der Organisation. Außerdem werden Sie die Rolle und Erwartungen des Servant Leader verstehen und die Vorteile dienender Führung erkennen.

Inhalte:

- Einordnung in den Bereich Agilität
- Klassische Führungsmodelle vs. Servant Leadership
- Kompetenzen - wie „dienende Führung“ gelingt
- Stärken des Servant Leadership - die Zukunft der Führung

Hinweis: Dieses Seminar wird in Remote durchgeführt und kann auch als Einzelcoaching gebucht werden.

Preis: 330,00 €

Dauer: 4 Stunden (09.00 - 13.00 Uhr)

Trainer: Ute Schmitz, Asta Akademie

Termine:
29.06.2022
21.09.2022
23.11.2022

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Mikrotraining für Beratende - Personales Verhalten: Führung im Kundenkontakt (IDD Anrechnung)

Kategorie: Führungskompetenz

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

Inhalte:

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

Hinweis: Anrechenbare Weiterbildungszeit 90 Minuten

Preis: 35,00 €

Dauer: 3 Stunden

Referenten: Referent:innen der Sumega GmbH

Termin: Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden.

Ansprechpartnerin:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Retreat für Frauen

Persönlichkeitsstärkung und Empowerment für Frauen

Kategorie: Persönlichkeits- und Verhaltenskompetenz

Zielgruppe: Frauen, die eine Führungsposition innehaben oder die Übernahme einer Führungsposition planen.
Spezialistinnen und Frauen in Schnittstellenfunktionen
Unternehmerinnen und Selbstständige

Inhalte: Die Teilnehmerinnen haben die Möglichkeit, im Seminar in der Gruppe individuelle Schwerpunkte zu legen und zu priorisieren - dies können auch nicht genannte Themen zu Führung, Persönlichkeitsentwicklung und Kommunikation sein.

- Reflexion bisheriger Erfolgsfaktoren und Stolpersteine
- Persönlichkeitstypen und ihre Strategien
- Umgang mit inneren Antreibern und hinderlichen Verhaltensmustern
- Innere und äußere Spannungsfelder erkennen und handhaben
- Die 6 psychoneuronalen Grundsysteme und ihre Bedeutung für Resilienz
- Umgang mit persönlichen Stressoren - die eigene Resilienz stärken
- Supervision konkreter Fälle und Situationen der Teilnehmerinnen
- Zielbildentwicklung und Transfer - was lasse ich los, was stärke ich, was ändere ich

Nutzen: Die Teilnehmerinnen

- reflektieren eigene Strategien und erhalten Bewusstheit für ihre Gestaltungsspielräume
- stärken ihre Resilienz durch bewussteren Umgang mit Stressoren und Spannungsfeldern
- erhalten durch den moderierten Austausch mit anderen Impulse und neue Perspektiven
- entwickeln ihr persönliches Zielbild

Methoden: Wechsel aus kurzen Input-Sequenzen, Einzel- und Gruppenübungen, Selbstreflexion und Supervision

Preis: 850,00 € (inklusive Tagungspauschale, Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 2 Tage
1. Tag 14:00 Uhr - 19:00 Uhr / 2. Tag 09:30 Uhr - 17:00 Uhr

Referentin: Institut Kathrin Rehbein, Coaching I Training I Consulting

Termin:	**Anmeldeschluss:**
25.11. - 26.11.2022	21.07.2022

Seminarort: Hamburg oder Umkreis von Hamburg
genauer Ort wird noch bekannt gegeben

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Finanzgruppe
Hanseatische Sparkassenakademie

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 ässt sich allerdings nur durch ein gezieltes Training, wie wir es in diesem Trainings-Camp mit Ihnen durchführen wollen, erreichen.
Erzielen Sie in nur 2 Tagen bedeutend bessere Verhandlungsergebnisse und lernen Sie, Konflikte in Ihrem Team souverän zu begleiten und Ihr Team schnell wieder handlungsfähig zu machen.

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

Dauer: 2 Tage

Referenten: Christian Wentorp, Transformationsmanager,
Hamburger Sparkasse AG
Andrea Kähler, Trainerin Haspa Campus, Hamburger Sparkasse AG

Termin:	**Anmeldeschluss:**
25.10. - 26.10.2022	auf Anfrage

Seminarort: wird noch bekannt gegeben

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Finanzgruppe
Hanseatische Sparkassenakademie

Impuls Konfliktmanagement - Wie gehe ich mit Konflikten um?

Kategorie: Persönlichkeits- und Verhaltenskompetenz

Zielgruppe: Alle Mitarbeitenden, die mit Konflikten konstruktiver umgehen möchten

Ziele:
- Das geeignete Mindset für eine erfolgreiche Konfliktlösung entwickeln

Inhalte:
- Grundlagenwissen zum Thema Konflikt
- Wie ist meine persönliche Einstellung zu Konflikten?
- Wie verhalte ich mich in Konfliktsituationen?
- Kann ich Konfliktdynamik positiv nutzen?

Ihr Nutzen: Bei einem Konflikt treffen unterschiedliche Einstellungen, Erwartungen, Interessen und Meinungen aufeinander. Die Ursachen sind vielfältig und es gilt, einen guten Umgang mit Konflikten zu erlernen.
Im Seminar beleuchten wir, wie Sie Konfliktdynamiken positiv nutzen und wie Sie Ihre Konfliktfähigkeit ausbauen können.

Preis: 140,00 €

Hinweis: Das Seminar wird per Webex durchgeführt

Dauer: ½ Tag, (9.00 - 13.00 Uhr)

Referentin: Andrea Kähler, Hamburger Sparkasse AG

Termin:	**Anmeldeschluss:**
07.11.2022	auf Anfrage

Ansprechpartnerin:

Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
akademie@hsgv.de

Finanzgruppe
Hanseatische Sparkassenakademie

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
- Srcum
- 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, Srcum, Kanban-board, Sprints…
Diese Begriffe hört mann 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.

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

Dauer: 2 Tage

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

Termine:	**Seminarort**	**Anmeldeschluss:**
15.08. - 16.08.2022	wird noch bekannt gegeben	auf Anfrage

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Online-Seminar: Erfolgreich verhandeln und Konflikte lösen

Kategorie: Persönlichkeits- und Verhaltenskompetenz

Zielgruppe: Alle Mitarbeiter:innen

Ziele:
- Das geeignete Mindset für erfolgreiche Verhandlungen erkennen

Inhalte:
- Das Harvard-Konzept kennen lernen
- 5-Phasen-Modell nach Harvard zur Begleitung von Konflikten im Team erlernen
- Kurze Übungssequenzen mit eigenen Fällen

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. In diesem Seminar geben wir einen guten Überblick in die Verhandlungsstrategie nach dem Harvard-Konzept

Preis: 140,00 €

Dauer: 09.00-13.00 Uhr, Online-Seminar

Referentin: Andrea Kähler,
Trainerin Haspa Campus, Hamburger Sparkassen AG

Termin:	**Anmeldeschluss:**
13.06.2022	auf Anfrage

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
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 mit zur Verfügung, um ungeliebtes Verhalten zu verändern?
- Welchen Vertrag geh ich mit mir selbst ein, um neu probiertes Verhalten in mein Repertoire zu integrieren?

Preis: 2.130,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

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

Termine:	**Anmeldeschluss:**	**Seminarort:**
13.03. - 18.03.2022		Lenggries-Fall
23.10. - 28.10.2022		Visselhövede
	auf Anfrage	(Orte können sich noch ändern)

Seminarort:

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

Seminarhotel Luisenhof
Worthstraße 10
27374 Visselhövede

Ansprechpartnerin:

Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
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: 2.130,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

Referent:innen: Theresa Müller-Eichler und Hans-Peter Kröpelin, Breuel & Partner

Termin:	**Anmeldeschluss:**
24.04.2022 - 29.04.2022	auf Anfrage

Seminarort:
Outdoorhotel Jäger von Fall
Ludwig-Ganghofer-Str. 8
83661 Lenggries-Fall
Tel: 080 45130
info@jaeger-von-fall.de

Ansprechpartnerin:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
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 Freunde 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 Intilligenz.

Preis: 2.300,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

Referenten: Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

Termine:	**Anmeldeschluss:**	**Seminarort:**
13.02. - 18.02.2022		Uslar bei Göttingen
03.04. - 08.04.2022		Allmannshofen bei Augsburg
08.05. - 13.05.2022		Uslar bei Göttingen
07.08. - 12.08.2022		Uslar bei Göttingen
16.10. - 21.10.2022		Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd
13.11. - 18.11.2022		Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd
	auf Anfrage	(Orte können sich noch ändern)

Ansprechpartnerin:

Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
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 etwickeln?
- Wie gelingt mir eine erfolgreiche Kommunikation und Außenwirkung?

Persönlicher Nutzen:

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

Gewinn für das Unternehmen:

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

Preis: 2.130,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

Referenten: Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Seminarort:**
16.10. - 20.10.2022	auf Anfrage	Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd

Ansprechpartnerin:

Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
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 Adessat*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 selbsbewusste Mitarbeitende
- Erfolgreiche Kommunikation und Repräsentation des Unternehmens
- Überzeugende Präsentation

Preis: 2.300,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

Referenten: Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

Termine:	**Anmeldeschluss:**	**Seminarort:**
20.03. - 25.03.2022		Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd
17.07. - 22.07.2022		Lautrach bei Memmingen / Kempten
04.12. - 09.12.2022		Lautrach bei Memmingen / Kempten
	auf Anfrage	(Orte können sich noch ändern)

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Überzeugend auftreten! Impuls-Kommunikation Teil I

Kategorie: Verhaltenskompetenz

Zielgruppe: Nachwuchskräfte, Führungskräfte, Firmenkundenbetreuer:innen, Individual- oder Privatkundenbetreuer:innen

Ziele: „Überzeugend auftreten!“ legt den Schwerpunkt auf die non- und paraverbale Kommunikation - den Einsatz von Körper, Atmung und Stimme. Das Seminar ist Teil I der Reihe „Kommunikative Kompetenz“. Im Fokus von Teil II steht die Redegewandtheit, das erklärte Ziel lautet: „So kommen Ihre Worte an - und zwar gut!“.
Teil I und Teil II können grundsätzlich in beliebiger Reihenfolge besucht werden. Erfahrungsgemäß fällt das Lernen und Umsetzen allerdings denen leichter, die mit „Überzeugend auftreten!“ beginnen

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

Inhalt:

- Mit der Stimme autoritäre Macht ausüben - oder kooperativ Einfluss nehmen.
- Ohne (viele) Worte Inhalte- und Prozesse steuern.
- Durch den richtigen Sitzplatz emotional intelligent Ziele erreichen.
- Nur gucken! - Betroffenheit bewirken und beeinflussen.
- Glasklare Sach-Haltung - und doch dem Menschen zugewandt.
- Fragen ,Störungen und Angriffe produktiv umlenken.
- Interesse und Aufmerksamkeit von Gesprächspartnern erkennen und lenken.

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

Preis: 850,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Referenten

Termine:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungs-Nr:**
22.06. - 23.06.2022	auf Anfrage	V - 050429

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

Ansprechpartner: **inhaltlich:**
Sonja Manns
Tel.: 0331 97925 102
sonja.manns@nosa-online.de

Konfliktmanagement - Aus Konflikten eine Chance machen

Kategorie: Verhaltenskompetenz

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

Ziele: 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 konflikthaften 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 Zielerreichnung durch Reduzierung nicht-ausgetragener, blockierender Konflikte und damit Kostenersparnis
- Agilere und kreativere Teams
- Verbesserung des Betriebsklimas

Preis: 2.300,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

Referenten: Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

Termine:	**Anmeldeschluss:**	**Seminarort:**
26.06. - 01.07.2022		Allmannshofen bei Augsburg
18.09. - 23.09.2022		Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd
20.11. - 25.11.2022		Uslar bei Göttingen
	auf Anfrage	(Orte können sich noch ändern)

Ansprechpartnerin:

Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
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 bewusstmachen, was Sie an Konflikten so verletzt und wo Ihre persönliche „Gürtellinie" ist, ab der es wehtut. Durch adäquates Konfliktmanagement werden Sie mehr Gelassenheit und Ruhe gewinnen.

Inhalte:

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

Preis: 2.130,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

Referenten: Peter Röben und Team, Breuel & Partner

Termine:	**Anmeldeschluss:**	**Seminarort:**
12.06. - 17.06.2022		Visselhövede
23.10. - 28.10.2022		Lenggries-Fall
	auf Anfrage	(Orte können sich noch ändern)

Seminarort:

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

Seminarhotel Luisenhof
Worthstraße 10
27374 Visselhövede

Ansprechpartnerin:

Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Ihre Zuhörer gewinnen - Erfolgreich reden und bewegen

Kategorie:	Verhaltenskompetenz
Zielgruppe:	Führungskräfte und Mitarbeiter aller Bereiche
Ziele und Ideen:	Ruhe, Kraft und Sicherheit im Auftritt Einsatz der persönlichen, wesensgemäßen Gestik Nutzung des Konzentrations- und Ruhepunktes Den eigenen Atemrhythmus erkennen und wirksam einsetzen Verbessern der Genauigkeit im Sprachausdruck 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.
Preis:	auf Anfrage
Dauer:	auf Anfrage
Referenten:	Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten
Termin:	auf Anfrage

Seminarort:	Sparkassenakademie Niedersachsen Schiffgraben 6-8 30159 Hannover
Ansprechpartnerin:	Martina Greimann Tel.: 0511 3603-879 Martina.greimann@svn.de

Schwierige Gespräche 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: 965,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

Dauer: 3 Tage

Referent: Hubert Liebens, Camino Institut

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungs-Nr.:**
10.10. - 12.10.2022	19.09.2022	10138738

Seminarort:
Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartner:in:

inhaltlich:
Martina Greimann
Tel.: 0511 3603-879
martina.greimann@svn.de

organisatorisch:
Markus Bachmann
Tel.: 0511 3603-792
markus.bachmann@svn.de

Finanzgruppe
Hanseatische Sparkassenakademie

Strategien für Frauen im Beruf

Kategorie:	Persönlichkeitsentwicklung Verhaltenskompetenz
Zielgruppe:	Alle Mitarbeiterinnen, die Lust haben, sich persönlich und beruflich zu entwickeln
Inhalt:	Miteinander voneinander lernen Mit welcher Strategie komme ich in der „Männerwelt“ optimal voran? Reflektieren von eigenen Alltagssituationen Effektives Selbstmarketing Erfolgsblockaden erkennen Persönlicher Maßnahmen- und Entwicklungsplan
Ziel:	Standortanalyse - Wo stehe ich? Wie kann ich erfolgreich sein? Was bedeutet Karriere für mich und wie kann meine Karriere aussehen? Mit welchen Strategien komme ich in der Berufswelt voran?
Persönlicher Gewinn:	Entwicklung von konkreten Handlungsstrategien Engagement in eigener Sache entwickeln Netzwerken
Gewinn für Ihr Unternehmen:	Entwicklung von konkreten Handlungsstrategien Engagement in eigener Sache entwickeln Netzwerken
Preis:	920,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)
Dauer:	3 Tage und ein Review-Tag ein Jahr später
Referentinnen:	Sabine Hochfeld und Andrea Kähler, Trainerin Haspa Campus,Hamburger Sparkasse AG

Termin:	**Anmeldeschluss**
04.05. - 06.05.2022	auf Anfrage

Seminarort:	Landhaus Töpferhof Fuchsbergstraße 5 - 11 23626 Warnsdorf Tel: +49 4502 2124 www.landhaus-toepferhof.de
Ansprechpartnerin:	Susanne Gerken Tel.: 040 637020-31 susanne.gerken@hsgv.de

Finanzgruppe
Hanseatische Sparkassenakademie

Mikrotraining für Beratende - Personales Verhalten: Wertvolle Beratungskommunikation (IDD Anrechnung)

Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden

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

Inhalte:

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

Hinweis: Anrechenbare Weiterbildungszeit 90 Minuten

Preis: 35,00 €

Dauer: 3 Stunden

Referenten: Referent:innen der Sumega GmbH

Termin: Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden.

Ansprechpartnerin:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Mikroraining für Beratende - Personales Verhalten
Brisante Kundengespräche (IDD Anrechnung)

Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden

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

Inhalte:

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

Hinweis: Anrechenbare Weiterbildungszeit 90 Minuten

Preis: 35,00 €

Dauer: 3 Stunden

Referenten: Referent:innen der Sumega GmbH

Termin: Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden.

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Mikrotraining für Beratende - Personales Verhalten Präsentation vor Kunden (IDD Anrechnung)

Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden

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

Inhalte:

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

Hinweis: Anrechenbare Weiterbildungszeit 90 Minuten

Preis: 35,00 €

Dauer: 3 Stunden

Referenten: Referent:innen der Sumega GmbH

Termin: Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden.

Ansprechpartnerin:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Mikrotraining für Beratende - Personales Verhalten
Zeitlos organisiert (IDD Anrechnung)

Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden

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

Inhalte:

- Geschichtliche Übersicht des Zeitmanagements
- Das Pareto Prinzip
- Die ABC Analyse
- Die Eisenhower Matrix
- Die ALPEN Methode
- Die SMART Methode
- Erläuterung der Mono- und Polychronie
- Störfaktoren und Leistungskurven
- Praktische Anwendung

Hinweis: Anrechenbare Weiterbildungszeit 90 Minuten

Preis: 35,00 €

Dauer: 3 Stunden

Referenten: Referent:innen der Sumega GmbH

Termin: Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden.

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Mein Ich vor der Kamera

Präsentes Auftreten, guter Kontakt und ein bisschen Selbstmarketing

Kategorie: Methoden

Zielgruppe: Mitarbeiter:innen aller Bereiche

Ziel und Idee: Sicheres und überzeugendes Auftreten - real und im virtuellen Kontakt - ist ein wichtiger Grundstein für beruflichen Erfolg. Ebenso wichtig ist es, Kontakt zum Gegenüber aufzubauen und dabei auch eigene Leistungen gekonnt darzustellen. Manch einem und manch einer fällt es besonders vor der Kamera schwer, überzeugendes Auftreten, Sicherheit und Kontakt unter einen Hut zu bringen.
Hier setzt dieses praxisintensive online Training an. Die Teilnehmenden reflektieren ihre individuellen Kompetenzen und trainieren sich darin, diese stärker als bisher in die berufliche Aufgabe einzubinden. Sie entwickeln ihr Potenzial im Unternehmen und lernen, sich im Kunden- und Kollegenkontakt überzeugend und souverän zu präsentieren, auch vor der Kamera im virtuellen Raum.

Inhalte:

- Meine beruflichen und privaten Ressourcen gezielt reflektieren
- Selbst- und Fremdwahrnehmung meiner Stärken
- Gutes Auftreten: Präsent und gewinnend auch in Videokonferenzen und Calls
- Bella Figura vor der Webcam:
    - Den eigenen „Bescheidenheitsfallen“ auf der Spur
    - Individuelle Leistungen selbstbewusst und überzeugend präsentieren
    - Die eigene Außenwirkung: Wie erhöhe ich meine Akzeptanz?

Preis: 900,00 €

Dauer: 2 x 4 Stunden, online (als Einzelcoaching möglich)

Referent: Alexander Hoffmann-Kuhnt, LUCAS CONSULTING TEAM

Termin: auf Anfrage

Ansprechpartnerin:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Konfliktmanagement im virtuellen Raum

Kategorie: Methoden

Zielgruppe: Mitarbeiter:innen aller Bereiche

Ziel: Der Umgang mit Konflikten gehört sicherlich zu einem der weniger geliebten Dingen vieler Personen. Die virtuelle Zusammenarbeit beinhaltet hierbei Chancen und gleichzeitig auch Risiken. Oft wird in der digitalen Kommunikation ausschließlich das Nötigste besprochen, die Beziehungsebene kommt erfahrungsgemäß meist zu kurz - ein idealer Nährboden für Fantasien und Missverständnisse. Gleichzeitig sind das Erkennen und Ansprechen von aufkeimenden Konflikten schwierig, eben weil so wenig Begegnung stattfindet.
In diesem online Training lernen die Teilnehmenden, Konflikte auch im virtuellen Raum frühzeitig zu erkennen und zielorientiert und flexibel auf sie zu reagieren. Durch die intensive Auseinandersetzung mit dem Kommunikationsverhalten und den persönlichen Grenzen lernen sie Konflikte erfolgreicher zu bewältigen.

Inhalte:

- Definition von Konflikten
- Erkennen von Konflikten im virtuellen Raum
- Ursachen von Konflikten im Hinblick auf die virtuelle Zusammenarbeit
- Eskalationsstufen von Konflikten
- Deeskalationstechniken
- Perspektivwechsel im Konflikt
- Einsetzen von Fragen statt „Du-Botschaften“
- Ansprechen von Konflikten
- Entwickeln der Kompetenz des „Empathischen Zuhörens“ in der virtuellen Umgebung

Preis: 350,00 €

Dauer: 09.00 - 13.00 Uhr, online (als Einzelcoaching möglich)

Referentin: Sylvia Latour, LUCAS CONSULTING TEAM

Termin: auf Anfrage

Ansprechpartnerin:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Online professionell präsentieren

Kategorie: Methoden

Zielgruppe: Mitarbeiter:innen aller Bereiche

Ziel: Unser Geschäftsleben hat sich maßgeblich in die Online-Welt verlagert. Viele Eindrücke des direkten Kontaktes fallen weg und es ist eine große Herausforderung die Aufmerksamkeit zu bekommen, überzeugend zu präsentieren und Gruppendiskussionen lebendig zu führen. Lernen Sie, wie Sie Ihre Themen auch online empfängerorientiert vermitteln, gekonnt visualisieren und technische Überraschungen souverän meistern.

Inhalte:

Modul 1

- Die Rolle und Aufgaben des / der Online - Referenten:in - Ihre Erfahrung!
- Technische Voraussetzungen schaffen für gute Präsenz im Online - Auftritt
- Zielgruppenanalyse - Wer ist Ihr Publikum, was müssen Sie wissen?
- Erarbeitung eines Praxis-Szenarios
- Präzise Einladung mit Agenda sichert Klarheit und Ziel
- Techniken des Interesse weckens von A-Z

Modul 2

- Wiederholung - Was waren die Kernthemen und Erkenntnisse des 1. Moduls
- Der gelungene interessante Einstieg
- Aufbau / Gliederung des Hauptteils - Welche Strategie ist passend?
- Übungseinheiten mit Abschnittspräsentationen in Break-Out-Rooms
- Abschlussreflexion, woran in der Präsentation nocg gearbeitet werden muss

Modul 3

- Wiederholung - Was waren die wichtigsten Erkenntnisse des 2. Moduls
- Präsentationsübungen (5 min.) aus dem Hauptteil im Plenum präsentieren
    - Bemerkenswert informieren
    - Überzeugend präsentieren
    - Lösungsorientiert argumentieren
- Professionelles Folienlayout

Modul 4

- Wie waren die Erfahrungen bei der Umsetzung? Welche Übungsmöglichkeiten gab es?
- Lebendige Online-Diskussionsführung und Visualisierung
- Schwierige Situationen souverän meistern
- Persönliches Feedback

Die einzelnen Module werden durch Transferaufgaben überbrückt / miteinander verbunden, so-dass die Teilnehmenden kontinuierlich an ihren Themen arbeiten und das gelernte direkt in den Berufsalltag integrieren können.

Preis:	1100,00 €
Dauer:	4 Module x 4 Stunden online von 09.00 - 13.00 Uhr (als Einzelcoaching möglich)
Referentin:	Sabine Poston, LUCAS CONSULTING TEAM

Termine:
Modul 1: 01.09.2022
Modul 2: 02.09.2022
Modul 3: 08.09.2022
Modul 4: 09.09.2022

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Online nachhaltig überzeugen
Fit für die hybride Arbeitswelt

Kategorie: Methoden

Zielgruppe: Mitarbeiter:innen aller Bereiche

Ziele und Idee: Die Zukunft der Arbeit ist hybrid, d. h. das Thema Homeoffice / Mobile Arbeit wird zukünftig ein selbstverständlicher Teil unseres Arbeitsalltages sein. Organisationen stellen nicht die Frage, ob zukünftig online gearbeitet wird, sondern wie online zukünftig gearbeitet wird. Deshalb ist es Zeit, innezuhalten und zu reflektieren.

- Wie habe ich bisher online gearbeitet?
- Was lief gut und was sollte ich beibehalten?
- Was lief nicht so gut und könnte ich wie verbessern?
- Welche Impulse kann ich aufnehmen?

Gerade online ist eine klar kommunizierte Zielsetzung, Struktur, genaue Zeiteinteilung, Pausen und aktive Miteinbeziehung der Teilnehmenden besonders wichtig. Unsere Trainerin Carolina Pape gibt Ihnen Einblicke in Best Practices erfolgreicher Online-Kommunikation. Sie zeigt Ihnen, wie Sie online effizient und wirkungsvoll agieren und gibt Ihnen ausgewählte Tipps & Tricks an die Hand, wie Sie sich vor der Kamera noch souveräner und professioneller präsentieren. Darüber hinaus erfahren Sie, wie Sie Ihre Online-Meetings / -Workshops und Präsentationen noch zielgerichteter und effizienter vorbereiten und durchführen.

Inhalte: Am Ende des Seminars haben die Teilnehmenden praktisches Handwerkszeug erlangt und wissen, wie sie Online-Meetings, / -Workshops und -Präsentationen zielführend vorbereiten, überzeugend durchführen und schwierige Situationen souverän meistern können, indem sie

- einen Leitfaden haben, wie sie Arbeitsplatz räumlich und technisch optimaler vorbereiten - u. a. in Bezug auf Kameraausrichtung, Bildschnitt, Hintergrund und Lichteinfall
- wissen, wie sie sich inhaltlich und persönlich noch besser vorbereiten und dieses Wissen in die Praxis umsetzen können
- sich dessen bewusst sind, welche Hilfsmittel sie nutzen können - u. a. Online-Collaboration-Tools und -Plattformen, Medienbrüche, Aktivierung der Teilnehmenden und Pausen
- einen Leitfaden haben, wie sie ihre persönliche Online-Präsenz und -Wirkweise durch Körpersprache, Stimme und Rhetorik optimieren
- ausgewählte Regeln einer nachhaltigen Moderation kennen
- Tipps und Tricks erlangen wie sie sich selbst auf schwierige Situationen vorbereiten und mit ihnen umgehen können - „was tue ich wenn“

Die Teilnehmer:innen bekommen praktisches Handwerkszeug an die Hand, welches sie kurzfristig anwenden können.

Methodik: Theorie-Input, eigenes Ausprobieren angereichert durch Feedback aus mehreren Perspektiven

Preis: 350,00 €

Dauer: 09.00 - 13.00 Uhr, online, maximal 6 Personen
(als Einzelcoaching möglich)

Referentin: Carolina Pape, LUCAS CONSULTING TEAM

Termin:	**Anmeldeschluss:**
24.02.2022	auf Anfrage
01.04.2022	auf Anfrage

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Finanzgruppe
Hanseatische Sparkassenakademie

Speak Up! Wirkung & Präsenz!

Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden

Zielgruppe: Frauen in Führungspositionen und weibliche Nachwuchskräfte
Alle Frauen in verantwortlichen Aufgaben, die ihre Präsenz in beruflichen Situationen stärken und ihr Kommunikationsverhalten bewusster gestalten wollen.

Nutzen: Die Teilnehmerinnen entwickeln ein Gespür für die Wirkfaktoren von Kommunikation und Körpersprache. Sie können ihre Kommunikation mit Blick auf deren Wirkung bewusster steuern und lernen das Kommunikationsverhalten anderer besser einzuordnen. Sie gewinnen stärkere Präsenz und mehr Flexibilität im Auftreten.

Inhalte:

- Grundlagen stimmiger Kommunikation nicht nur für das berufliche Umfeld
- Körpersprache, nonverbale Kommunikation und deren Wirkung
- Reflexion eigener Kommunikationspräferenzen und dahinterstehender Werte und Glaubenssätze
- Männersprache - Frauensprache - die wesentlichen Unterschiede
- Umgang mit typisch männlichen und typisch weiblichen Kommunikationsmustern
- Reflektion konkreter Situationen aus dem beruflichen Alltag der Teilnehmerinnen

Methodik: Wechsel aus Theorie-Input, Einzel- und Gruppenübungen, sowie Selbstreflexion

Teilnehmende: 4 bis 8 Personen

Preis: 350,00 € (inkl. Seminarunterlagen, Snacks und Getränke)

Dauer: 1 Tag (Beginn 09.30 Uhr, Ende 18.00 Uhr)

Trainerin: Institut Kathrin Rehbein, Coaching I Training I Consulting

Termin:	**Anmeldeschluss:**
29.03.2022	11.02.2022

Seminarort: Grundstrasse 17, Hamburg / Eimsbüttel

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Finanzgruppe
Hanseatische Sparkassenakademie

Speak Up! Positionier Dich!

Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden

Zielgruppe: Frauen in Führungspositionen und weibliche Nachwuchskräfte
Alle Frauen in verantwortlichen Aufgaben, die ihre Präsenz in beruflichen Situationen stärken und ihr Kommunikationsverhalten bewusster gestalten wollen.

Nutzen: Die Teilnehmerinnen lernen die Grundlagen und den Rahmen für gelingende Kommunikation herzustellen, können psychologischen Spielen im beruflichen Kontext besser gegensteuern. Sie bereiten sich durch Bewusstheit für die eigenen Triggerpunkte präaktional auf wiederkehrende herausfordernde Situationen vor. Sie vertiefen Techniken für den Umgang mit destruktiver Kommunikation und Machtspielen.

Inhalte:

- Voraussetzung und Rahmenbedigungen für gelingende Kommunikation
- Psychologische Spiele erkennen und diesen kommunikativ begegnen
- Eigene Triggerpunkte und Reaktionsmuster reflektieren und Handlungspositionen für einen konstruktiven Umgang entwickeln
- Umgang mit statusherhöhender und abwertender Kommunikation - auf Augenhöhe bleiben
- In der Handlungskompetenz bleiben - eigene Grenzen schützen und Sprachlosigkeit vermeiden
- Reflektion konkreter Situationen aus dem beruflichen Alltag der Teilnehmerinnen

Methodik: Wechsel aus Theorie-Input, Einzel- und Gruppenübungen, sowie Selbstreflexion

Teilnehmende: 4 bis 8 Personen

Preis: 350,00 € (inkl. Seminarunterlagen, Snacks und Getränke)

Dauer: 1 Tag (Beginn 09.30 Uhr, Ende 18.00 Uhr)

Trainerin: Institut Kathrin Rehbein, Coaching I Training I Consulting

Termin:	**Anmeldeschluss:**
23.08.2022	08.07.2022

Seminarort: Grundstrasse 17, Hamburg / Eimsbüttel

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Finanzgruppe
Hanseatische Sparkassenakademie

Das bin Ich! Meine Kompetenzen, Potentiale & Strategien für den Erfolg

Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden

Zielgruppe: Führungskräfte, Nachwuchskräfte, Projektleiter:innen, die eine Standortbestimmung wünschen und sich positionieren wollen.
Menschen, die mit Blick auf die Weiterentwicklung ihrer Persönlichkeit, ihre Kernkompetenz und Entwicklungspotentiale reflektieren und stärken wollen.

Inhalte:

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

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

Teilnehmende: 4 bis 8 Personen

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

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

Trainerin: Institut Kathrin Rehbein, Coaching I Training I Consulting

Termin:	**Anmeldeschluss:**
26.09. - 27.09.2022	12.08.2022

Seminarort: Grundstrasse 17, Hamburg / Eimsbüttel

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Der Konflikt ist die Lösung - Fresh Up Konfliktkompetenz

Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden

Zielgruppe: Führungskräfte, die eine positive Haltung zu Konflikten entwickeln und die Wachstumschancen, die aus Konflikten entstehen, für sich und ihr Team nutzen wollen; alle, die mit Menschen arbeiten und ihre Konfliktkompetenz weiter entwickeln wollen

Nutzen: Die Teilnehmer*innen lernen, dass Konfliktmanagement in der Führungsrolle eine Kernaufgabe ist und erkennen die Chance, die in einer konstruktiven Haltung zu Konflikten liegen und erhalten Impulse zum Umgang mit Konflikten. Sie verändern ihre Haltung zu Konflikten.

Inhalte:

- Konfliktarten und konfliktdynamik
- Unterschiedliche Persönlichkeits- und Beziehungsstile im Konflikt
- Bedürfnisse und Spiele
- Die eigene (Lieblings)- Rolle im Konflikt erkennen und Handlungsoptionen entwickeln
- Umgang mit Konflikten in der Führungsrolle
- dem Konflikt eine Chance geben: Konfliktgespräche führen und die eigene Haltung verändern
- Impulse für die Weiter- Entwicklung der Konfliktkompetenz ihres Teams / Unternehmens

Methodik: Abwechslung von Theorie-Input, Einzel- und Gruppenübungen. Selbstreflexion, Arbeit an eigenen Fällen der Teilnehmer:innen

Teilnehmende: bis 8 Personen

Preis: 350,00 € (inkl. Seminarunterlagen, Snacks und Getränke)

Dauer: 1 Tag (Beginn 10.00 Uhr, Ende 18.00 Uhr)

Trainerin: Institut Kathrin Rehbein, Coaching I Training I Consulting

Termin:	**Anmeldeschluss:**
08.04.2022	23.02.2022

Seminarort: Grundstrasse 17, Hamburg / Eimsbüttel

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Finanzgruppe
Hanseatische Sparkassenakademie

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: 330,00 €

Dauer: 3,5 Stunden

Trainer: Marc Blöse, Asta Akademie

Termine:
21.04.2022 von 09.00 - 12.30 Uhr
24.05.2022 von 09.00 - 12.30 Uhr
23.06.2022 von 09.00 - 12.30 Uhr
18.08.2022 von 09.00 - 12.30 Uhr
23.09.2022 von 09.00 - 12.30 Uhr

Ansprechpartnerin:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Finanzgruppe
Hanseatische Sparkassenakademie

Agiles Arbeiten in Teams

Kategorie: Methoden

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

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

Inhalte:

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

Hinweis: Dieses Seminar wird remote durchgeführt und kann auch als Einzelcoaching gebucht werden.

Preis: 330,00 €

Dauer: 3,5 Stunden

Trainerin: Marc Blöse, Asta Akademie

Termine:
10.02.2022 von 13.30 - 17.00 Uhr
17.03.2022 von 13.30 - 17.00 Uhr

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

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

Kategorie: Methoden

Zielgruppe: Jeder, der über eine Zertifizierung sein Wissen über SCRUM nachweisen möchte.

Beschreibung: Für die Zertifizierung zum Professional Scrum Master Level I (PSM I) ist eine Prüfung in Form eines Online-Tests bei scrum.org erforderlich. In dieser eintägigen Prüfungsvorbereitung werden die angehenden Scrum-Master auf diese offizielle Zertifizierung vorbereitet und erhalten hilfreiche Tipps, diese erfolgreich zu meistern.

Inhalte: Gemeinsam mit dem Trainer bilden die Teilnehmenden das Wissensfundament für die Prüfung und wiederholen erforderliche Inhalte. Die erfahrenen Trainer wissen worauf es bei der Zertifizierung bei scrum.org ankommt und was ein angehender Scrum-Master mitbringen muss. Durch gezielte Wiederholungen und Vermittlung der Anforderungen bzw. des Ablaufes werden die Teilnehmenden sowohl fachlich, als auch methodisch auf die Prüfung vorbereitet. Dabei erhalten sie ein Verständnis davon, wie die Prüfung bei scrum.org durchgeführt wird:

- Erforderliche Wissensbasis
- Know-How-Inputs
- Vorbereitung auf die Online-Zertifizierung
- Aufbau und Inhalte der PSM I Zertifizierung
- Ablauf der Zertifizierung / Regeln bei scrum.org
- Punkte, auf die es in der Zertifizierung zu achten gilt

Die Zertifizierung kann innerhalb des Seminars oder eigenständig im Nachgang absolviert werden.

Hinweis: Dieses Seminar wird in Präsenz oder auch remote durchgeführt

Preis: 500,00 € (zzgl. 130,00 € Gebühr)

Dauer: 1 Tag

Trainer: Marcel Rath, Asta Akademie

Termine:
16.02.2022
08.03.2022

Seminarort: Gewerbering 2,
25469 Halstenbek

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Finanzgruppe
Hanseatische Sparkassenakademie

Scrum Basics

Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden

Zielgruppe: Mitarbeiter, Führungskräfte und Privatpersonen, die sich für agiles Arbeiten mit SCRUM interessieren, keine Vorkenntnisse notwendig

Beschreibung: Im Rahmen des Seminars erlangst Du ein grundlegendes Verständnis von SCRUM, dessen Methodik, Spielregeln (SCRUM Guide) und Einsatzmöglichkeiten, um diese in der Praxis anzuwenden. Das Format eignet sich als Einstieg und Vertiefung in agiles Arbeiten mit SCRUM.

Inhalte:

- Grundlagen zum Scrum-Framework
- Agile Prinzipien und Scrum Werte
- Rollen im agilen Umfeld bzw. Scrum-Team und ihre
- Eigenschaften
- Events: Sprint, Sprint Planning, Sprint-Ziele, Daily Scrum, Sprint
- Review und Sprint Retrospektive
- Artefakte: Product Backlog, Sprint Backlog, Inkrement und die
- Transparent der Artefakte
- Was ist „Ready“ und was ist „Done“?
- Beobachtung und Dokumentation eines Scrum Masters,
- Aufgaben und Verantwortlichkeiten eines Product Owners
- Änderungen im SCRUM Guide 2020 vs. Guide 2017

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

Hinweis: Dieses Seminar wird in Präsenz oder auch remote durchgeführt

Preis: 900,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 2 Tage

Trainer: Marc Blöse, Asta Akademie

Termine:
03.02. - 04.02.2022
28.02. - 01.03.2022

Seminarort: Gewerbering 2,
25469 Halstenbek

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Finanzgruppe
Hanseatische Sparkassenakademie

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: 330,00 €

Dauer: 3,5 Stunden (09.00 - 12.30 Uhr)

Trainer: Marc Blöse, Asta Akademie

Termine:
12.05.2022
09.06.2022
25.08.2022
15.09.2022

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Einsatzgebiete und Vorteile des agilen Arbeitens

Kategorie: Methoden

Zielgruppe: Mitarbeiter:innen unterschiedlicher Hierarchiestufen, die sich für die agile Welt interessieren und mehr darüber erfahren wollen.

Beschreibung: In diesem Format geht es darum ein Grundverständnis für die Entstehung und den Mehrwert agiler Arbeitsweisen zu gewinnen.

Inhalte:

- Veränderung der Arbeitswelt
- Agile Werte und Prinzipien
- Abgrenzung des agilen PM zu hybridem und klasischem PM
- Vorraussetzungen für agiles Arbeiten

Hinweis: Dieses Seminar wird remote durchgeführt und kann auch als Einzelcoaching gebucht werden.

Preis: 330,00 €

Dauer: 4 Stunden (09.00 - 13.00 Uhr)

Trainer: Ute Schmitz, Asta Akademie

Termine:
16.02.2022
18.03.2022

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
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 wohlzufühlen 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: 330,00 €

Dauer: 4 Stunden (09.00 - 13.00 Uhr)

Trainer: Ute Schmitz, Asta Akademie

Termine:
06.05.2022
24.06.2022
09.09.2022
07.10.2022
18.11.2022

Ansprechpartnerin:
Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
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 Srcum, Design Thinking, Kanban und dem Business Model Canvas
- Funkionalität 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: 330,00 €

Dauer: 4 Stunden (09.00 - 13.00 Uhr)

Trainer: Ute Schmitz, Asta Akademie

Termine:
13.05.2022
10.06.2022
06.07.2022
23.09.2022
11.11.2022
09.12.2022

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

Selbstorganisation im Homeoffice

Kategorie: Methoden

Zielgruppe: Mitarbeiter:innen oder Führungskräfte unterschiedlicher Hierarchiestufen, die im Homeoffice arbeiten oder an verschiedenen Standorten verteilt sind.

Beschreibung: Arbeiten zu Hause beinhalten für viele andere Anforderungen als das Arbeiten im Büro. Doch wie kann die Arbeitsgestaltung zu Hause funktionieren, um die vorhandenen Aufgaben zu erledigen?
In diesem Seminar erfahren die Teilnehmer:innen wie die Selbstorganisation im Homeoffice gelingen kann, damit die Arbeitsergebnisse stimmen und unnötiger Stress vermieden wird.
Dabei erhalten die Teilnehmer:innen praxisnahe Empfehlungen, wie Selbst- und Zeitmanagement im Homeoffice funktionieren kann.

Inhalte:

- Besonderheiten, Chancen und Risiken im Homeoffice
- Best Practice für Arbeiten im Homeoffice
- Prioritäten und Struktur finden
- Denzentrale Kommunikation und Zusammenarbeit
- Klare Tages- und Wochenziele stecken
- Praktische Erfahrungen teilen und für sich nutzen
- Identifikation potenzieller Herrausforderungen
- Umgang mit Störvariablen

Hinweis: Dieses Seminar wird remote durchgeführt und kann auch als Einzelcoaching gebucht werden.

Preis: 330,00 €

Dauer: 3,5 Stunden

Trainer: Marc Blöse, Asta Akademie

Termine:
10.02.2022 von 09.00 - 12.30 Uhr
29.03.2022 von 09.00 - 12.30 Uhr

Ansprechpartnerin: Susanne Gerken
Tel.: 040 637020-31
susanne.gerken@hsgv.de

neu! flexABILITY – flexible Grenzen finden - Arbeit, Privates und ich

Kategorie: Gesundheitsmanagement

Zielgruppe Das Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter:innen.

Ziele: Gestalten Sie Ihren Arbeitsalltag orts- und zeitflexibel, so dass er zu Ihren Wünschen und Bedürfnissen passt. In diesem Blended Learning trainieren Sie Fähigkeiten, mit denen Sie entspannter den Herausforderungen des Alltags begegnen können. Dabei lernen Sie auch, Ihre eigenen Grenzen zu definieren und auf sich selber zu beachten.

Inhalt: Die Teilnehmenden erhalten Handwerkszeug, um gedanklich von der Arbeit abschalten zu können. Jeder Teilnehmende erarbeitet für sich seine individuellen Abgrenzungen zwischen Beruflichem und Privatem und implementiert Routinen, um einen Ausgleich zu schaffen. Ergänzend werden Strategien zur besseren Selbstorganisation vorgestellt und ausprobiert.

Das Training besteht aus 6 Onlinemodulen, die durch 3 virtuelle Sessions begleitet werden (zum Start, in der Mitte und am Ende der Onlinemodule)

Sechs Onlinemodule je 45 - 60 Minuten:
1. Flexibel Arbeiten
2. Ausgleich zum Beruf finden
3. Flexible Grenzen setzen
4. Fokussierung auf das Wesentliche
5. Auf mich selber achten
6. Meine Strategien für die Zukunft

Drei virtuelle Sessions je 180 Minuten
(jeweils in der Zeit von 10:00 bis 13:00 Uhr) :
1. Onboarding, kennenlernen der Teilnehmenden, Bildung von Lerngruppen und Definition persönlicher Ziele
2. Austausch zu den Modulen und Lerngruppenarbeit, Reflexion und Blick in die kommenden Themen
3. Review aus allen Onlinemodulen und Zukunftswerkstatt: „Mein Weg in den nächsten Wochen und Monaten“

Preis: 250,00 €

Dauer: E-Learning (6 x 45-60 Minuten, auf der Plattform Blink.it)
Onlinesessions (3 x 180 Minuten über Webex)

Referentinnen: Martina Greimann, Svenja Schneemann, Sparkassenakademie Niedersachsen

Termin:
13.05.2022, 10:00 bis 13:00 Uhr:
Onboarding, kennenlernen der Teilnehmenden, Bildung von Lerngruppen und Definition persönlicher Ziele

03.06.2022, 10:00 bis 13:00 Uhr:
Austausch zu den Modulen und Lerngruppenarbeit, Reflexion und Blick in die kommenden Themen

24.06.2022, 10:00 bis 13:00 Uhr:
Review aus allen Onlinemodulen und Zukunftswerkstatt: „Mein Weg in den nächsten Wochen und Monaten“

Anmeldeschluss	**Veranstaltungs-Nr.:**
22.04.2022	10138931

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

Ansprechpartner:in:

inhaltlich:
Martina Greimann
Tel.: 0511 3603-879
Martina.greimann@svn.de

organisatorisch:
Markus Bachmann
0511 3603-792
markus.bachmann@svn.de

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

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 bereite ich mich idealerweise auf Vorträge und Reden vor?
- MindMap vs. Schaubild - ein großer Unterschied mit Folgen!
- Wie rufe ich die gespeicherten Informationen sicher ab?
- 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: Sie können gerne eigenes Material mitbringen, um die Techniken noch im Seminar daran einzusetzen.

Preis: 740,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

Dauer: 2 Tage

Referentin: Gabriele A. Forster, BrainTrain

Termin:	**Anmeldeschluss:**	**Veranstaltungs-Nr.:**
20.09. - 21.09.2022	16.08.2022	10138693

Seminarort:
Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartner:in:

inhaltlich:
Martina Greimann
Tel.: 0511 3603-879
martina.greimann@svn.de

organisatorisch:
Markus Bachmann
Tel.: 0511 3603-792
markus.bachmann@svn.de

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

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

Seminar auf Anfrage

Ansprechpartnerin: **fachlich:**
Svenja Schneemann
Tel.: 0511 3603 528
svenja.schneemann@svn.de