



HANSEATISCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBAND
Hanseatische Sparkassenakademie

Seminarprogramm 2026

Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

Unser Leistungsversprechen an Sie:

- Wir bieten Ihnen qualitativ hochwertige Veranstaltungen zu marktgerechten Preisen.
- Wir suchen für Sie Seminare, die Sie in unserem Angebot nicht finden. Dazu greifen wir auf das Netzwerk der Bildungsdienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe zu.
- Wir unterstützen Sie ganz individuell und auf Ihre spezifischen Anforderungen aus-gerichtet dabei, die Seminare auch in Ihren Instituten durchzuführen. Diese Unter-stützung 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

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

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	2
Allgemeine Informationen*	3
Inhaltsverzeichnis	4

Fachwissen

Fachseminare

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

Seminare Privatkunden

Aktuelle Steuerthemen aus Sicht der Anlageberatung 2026.....	15
ZFC: Bankgeschäfte mit Betreuten und Vorsorgebevollmächtigten inkl. OSPlus-Handhabe....	17
Qualifizierungsseminar für Anlageberater und Vertriebsbeauftragte im Rahmen der Anforderungen aus der Mitarbeiteranzeigenverordnung (WpHGMAanzV)	18
Berücksichtigung von Rechten und Belastungen bei der Beleihungsvermittlung von Grundstücken (inkl. Erbbaurecht)	19
Recht der Kreditsicherung: Besicherung privater Immobilienkredite	20
Rechtlich einwandfrei und trotzdem kunden- und abschlussorientiert: Der Beratungsprozess Baufinanzierungsgeschäft	21
Auf Augenhöhe verhandeln: Schwierige Beratungssituationen im Baufinanzierungsgeschäft... 23	

Seminare Private Banking

ZFC: Finanzplanungsforum 2026: Aktuelle Herausforderungen und neue Entwicklungen	24
ZFC: Der Unternehmer als Private Banking Kunde (IDD-Anrechnung)	26
ZFC: Generationenmanagement in der Sparkassenpraxis	27
ZFC: Strategische Ruhestandsplanung für 'topvermögende' Private Banking Kunden (IDD-Anrechnung)	28
ZFC: Behavioral Finance: Die Psychologie der Anlageentscheidung Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit	30

Seminare Firmen- und Gewerbekundengeschäft

Dynamische Bilanzanalyse - Grundseminar	32
Dynamische Bilanzanalyse - Aufbauseminar	34



Konsolidierung und Konzernabschlusanalyse 36

Online-Seminar: Fresh-up: Betriebswirtschaftliche Beurteilung von Unternehmen in Investitions- und Wachstumsphasen 38

Online-Seminar: Fresh-up: Verprobung und effiziente Analyse von Unterlagen zur Bonitätsprüfung 39

ZFC: Die Planung und Gestaltung der Unternehmensnachfolge 40

Seminare Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung

MaRisk - Aufsichtsrechtliche Aspekte des Kreditrisikomanagements 41

Kompaktwissen des Bankaufsichtsrechts – WEB-Seminar 42

MaRisk Überblick - Inhalte, Öffnungsklauseln und Umsetzungsalternativen 43

Führungs- und Verhaltensseminare

Seminare Führungskompetenz

Neu in der Führungsfunktion - Vom Mitarbeiter zur Führungskraft - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein I 46

Führung bedeutet Gespräche führen - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein II 47

Konflikte klären - Führung stärken - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein III 48

Die Führungskraft und das Team - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein IV 49

Komplexität im Führungsalltag - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein V 50

Führungs dynamik - Die Kunst emotionaler, agiler Führung 51

Führung von Innen - Die eigene Kraft steigern 53

Gruppendynamik Seminar 55

Gruppendynamik - vom Gruppenchaos zur Teamperformance 57

Forcing - Durchsetzen, konfrontieren, Stärke entdecken 59

Resilienz Seminar 60

Seminare Verhaltenskompetenz und Methoden

Transaktionsanalyseseminar Teil I 61

Transaktionsanalyseseminar Teil II 63

Transaktionsanalyse – Der Schlüssel zur besseren Kommunikation im Team 65

Transaktionsanalyse: sich und andere besser verstehen und führen - mit DGTA-Zertifikat 67

Das Lebensskript - Transaktionsanalyse erweitert - MindSet verändern 69

Persönlichkeit und Wirkung - Wirke ich so wie ich bin - bin ich so, wie ich wirke? 71

Überzeugend auftreten - Impuls-Kommunikation Teil I 73



So kommen Worte an – und zwar gut Impuls-Kommunikation Teil II	75
Konfliktmanagement - Aus Konflikten eine Chance machen	77
Konfliktmanagementseminar.....	79
Rhetorisches Storytelling Seminar	81
Schwierige Gespräche in der Marktunterstützung konstruktiv bewältigen	82
Verwandeln Sie Komplexität in Klarheit!	85
Zeitmanagement und Arbeitsplatzorganisation mit Outlook	87
Methoden-Werkstatt: Methoden kennen, anwenden und sicher nutzen	89
Schlagfertigkeits- und Konflikttraining	90
Schlagfertig kontern, souverän argumentieren	90
Souverän auftreten und klar kommunizieren.....	92
Business Storytelling.....	94
Persönlicher Check-up - Erfolgreicher durch mehr Bewusstsein für eigene Stärken und Schwächen, inkl. Stärken-Assessment	95
Kompetent kommunizieren, Konflikte konstruktiv lösen	97
Rhetorik im Business	99
Selbstmarketing – Mit innerer Stärke überzeugen	101
Das bin Ich! Persönlichkeit stärken & Potenziale entfalten	103
Der Konflikt ist die Lösung	104
Future Skills – Kompetenzen für die Arbeitswelt von morgen	105
Resilienz stärken.....	106
Seminare Kommunikation	
Storytelling mit Zahlen – Daten verständlich und wirkungsvoll vermitteln	107
Sprache, Haltung, Wirkung: Klar auftreten und bewusst kommunizieren	108
Seminare Gesundheitsmanagement	
BrainTrain - Hirngerechtes Arbeiten: Das etwas andere Gedächtnistraining	109
Gesund und Stark im Job – Mein individuelles Gesundheitsmanagement	111
Seminare Digitalisierung	
iPad@work - das iPad erfolgreich in der Beratung und im Arbeitsalltag nutzen	112



Fachwissen

Fachseminare	Seite 08 - 14
Seminare Privatkunden	Seite 15 - 23
Seminare Private Banking	Seite 24 - 31
Seminare Firmen- und Gewerbekunden	Seite 32 - 40
Seminare Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung	Seite 41 - 44



Fachseminar Individualkundenbetreuung (IDD-Anrechnung)

Kategorie: Fachseminar

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

Inhalte: Geschäftspolitik

- Rechtliche Rahmenbedingungen in der Anlageberatung (Sachkundenachweis)

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

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

Altersvorsorge und Risikoabsicherung

Schenken und Vererben

Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz

Depotanalyse und Depotstrategien

Steuern in der Individualkundenberatung

Kenntnisse der Kundenberatung und praktische Anwendung

- ganzheitliche Beratung im Individualkundengeschäft
- Fallstudien und Praxistraining

Lernerfolgskontrolle

Ihr Nutzen:

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

Hinweis:

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

Für die Teilnahme wird den Teilnehmenden eine Weiterbildungszeit von 9 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.



Preis: 5.100 €
(Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

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

Termine: **Veranstaltungs-Nr.: 10154258**

1. Woche: 16.02. – 21.02.2026
2. Woche: 23.02. – 28.02.2026
3. Woche: 09.03. – 13.03.2026

Schriftliche Prüfung: 16.03.2026

Mündliche Prüfung: 09.06. – 11.06.2026
(bei Interesse auch als Videoprüfung möglich)

Kostenfrei stornierbar bis 26.01.2026

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

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



Fachseminar Firmenkundenbetreuung (IDD-Anrechnung)

Kategorie: Fachseminar

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

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

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

Hinweise: Die in folgenden Seminaren vermittelten Kenntnisse werden vorausgesetzt:

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

Außerdem werden zwei Jahre einschlägige Berufserfahrung erwartet.

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



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

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

Preis: 7.300,00 €
(Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 25 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Referenten

Termine:

1. Woche: 27.04. – 30.04.2026
2. Woche: 18.05. – 21.05.2026
3. Woche: 15.06. – 18.06.2026
4. Woche: 24.08. – 27.08.2026

Veranstaltungs-Nr.: 10154271

Webinar: Bilanz & BWA: 12.05.2026, 17.00 – 18.30 Uhr

Webinar: Investition, Finanzierung, Planung: 02.06.2026, 17.00 – 19.00 Uhr

Webinar: Unternehmensbewertung: 03.09.2026, 10.00 – 11.30 Uhr

Schriftliche Prüfung: 10.09.2026

Mündliche Prüfung: 01.10. – 02.10.2026

Kostenfrei stornierbar bis 06.04.2026

Das Fachseminar wird in Kooperation mit der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie durchgeführt.

Ansprechpartner:	inhaltlich: Karla Wohlgemut Tel.: 0511 3603-526 karla.wohlgemut@svn.de	organisatorisch: Frank Steinbrecht Tel.: 0511 3603-794 frank.steinbrecht@svn.de
-------------------------	---	--

Fachseminar Betriebsorganisation

Kategorie:	Fachseminar
Zielgruppe:	Mitarbeitende Organisation
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none">Organisationsarbeit (Methodik): Grundlagen der Organisation / Aktuelle Trends, Entscheidungs- und Erhebungstechniken, AufbauorganisationProzessorganisationProjektmanagement: Grundlagen Projektmanagement / planung, Projektstrukturplan, Ressourcenplanung, Projektaufbauorganisation/-abschlussWirkungsvoll beraten und führen / Selbstverständnis als Berater: Präsentation, Moderation, Gesprächsführung, Gruppendynamik, Teamentwicklung, Widerstand
Ziel:	<p>Sie kennen die organisatorischen Grundlagen und Begriffe, die Methoden und Techniken der modernen Organisationsarbeit und deren Einsatzmöglichkeiten.</p> <p>Sie bewältigen die anstehenden Aufgaben im Bereich Organisation unter Anwendung dieser Kenntnisse systematisch und effizient.</p>
Hinweise:	Dieses Seminar findet in Kooperation mit der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie in Potsdam statt.
Preis:	7.150,00 €, (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
Referenten:	Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe und externer Partner

Webinartermine:

14.09.2026, 09.00 – 11.00 Uhr
15.09.2026, 09.00 – 12.30 Uhr
19.10.2026, 09.00 – 12.30 Uhr
19.10.2026, 13.00 – 16.30 Uhr
26.10.2026, 09.00 – 12.30 Uhr
27.10.2026, 09.00 – 12.30 Uhr
20.11.2026, 09.00 – 12.30 Uhr
08.12.2026, 09.00 – 12.30 Uhr

Präsenztermine:

21.09. – 25.09.2026
02.11. – 06.11.2026
18.01. – 21.01.2027

Schriftliche Prüfung: 18.01.2027 (180 Min.)

Mündliche Prüfung: 16.03.2027 (online)

Kostenfrei stornierbar bis 24.08.2026

Veranstaltungs-Nr. 10154895

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

Inhalt: Das Fachseminar Interne Revision ist modular aufgebaut in folgende Seminarbausteine gegliedert:

Woche 1 in Potsdam

- Grundlagen der Internen Revision (4 Tage)
- Gesprächsführung für Revisoren (2 Tage)

Woche 2 in Potsdam

- Prüfung des Kreditgeschäfts (5 Tage)

Woche 3 in Hannover

- Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäfts (2 Tage)
- Vorprüfung des Jahresabschlusses (3 Tage)

Woche 4 in Hannover

- Prüfung des Risikomanagements und Controllings (2 Tage)
- Prüfung Handelsgeschäfte der Sparkassen (1 Tag)
- Prüfung IKS (1 Tag)
- Prüfung doloser Handlungen (1 Tag)

Die inhaltlichen Einzelheiten entnehmen Sie bitte den jeweiligen Seminaraußschreibungen.

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: Das Fachseminar wird in Kooperation zwischen SVN und OSV an den Akademien in Hannover (SVN) und Potsdam (NOSA) durchgeführt.
Das Fachseminar ist modular aufgebaut, dauert gesamt 21 Tage, verteilt auf 4 x 1 Woche, zuzüglich Abschlussprüfung (schriftliche Prüfung und mündliche Prüfung) und findet zu den in der Veranstaltung benannten Terminen jeweils in Potsdam oder Hannover statt (Terminanpassungen vorbehalten).



HANSEATISCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBAND Hanseatische Sparkassenakademie

Preis: 7.020,00 € inkl. Prüfungsgebühr
(Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 4 x 1 Woche

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Termine: 02.03.2026 – 20.01.2027

Veranstaltungs-Nr.: V-079987

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

Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffsgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartner: Raik Steffen Sladek
Tel.: 0151 1517 4756
raik-steffen.sladek@nosa-online.de

Aktuelle Steuerthemen aus Sicht der Anlageberatung 2026

Kategorie: Privatkunden

Zielgruppe: Individualkundenberater, Mitarbeitende in der Anlageberatung, Mitarbeiter im Private Banking.

Ziele: Das Steuerrecht für wohlhabende Privatkunden 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 die vermögenden Privatkunden bei der Empfehlung von Finanzinstrumenten oder Depotstrukturierungen zielführende steuerliche Hinweise geben zu können. Topaktuell und auf das Wesentliche konzentriert. Das praxisorientierte Seminar zeigt aktuelle Steuerthemen aus Sicht der Anlageberatung 2026 auf, vermittelt Hintergrundwissen und geht auf bereits abzeichnende Entwicklungen im Steuerrecht für vermögende Privatkunden ein.

Die Veranstaltung bietet klare Praxisempfehlungen, die durch Rechtsprechungsnachweise und Literaturhinweise belegt werden. Zahlreiche Beispiele und praktische Hinweise veranschaulichen die Ausführungen.

Das Praxisforum zeichnet sich durch ein hohes Maß an Aktualität aus und nimmt genau die Themen in den Blick, die für vermögende Privatkunden relevant sind.

Die Veranstaltung dient auch der Qualitätssicherung und -steigerung der Berufsausübung im Rahmen der Anlageberatung. Denn nachweisbares Fachwissen wird in der beruflichen Entwicklung immer wichtiger.

Ergänzt wird die Veranstaltung durch eine ausführliche Arbeitsunterlage, die über das Seminar hinaus in der Praxis gewinnbringend einsetzbar ist.

- Inhalt:**
- Fallstudie und Praxisfragen zu neuen Themen des Steuerrechts aus Sicht der Anlageberatung
 - Steuerrecht 2026: Neues aus Gesetzgebung, Finanzrechtsprechung und Finanzverwaltung
 - Änderungen bei der Besteuerung privater Kapitaleinkünfte: Ein aktueller Überblick
 - Besteuerung von Investmentfonds 2026: Aktuelle Entwicklungen in Gesetzgebung und Finanzverwaltung
 - Neue Hinweise zur Besteuerung von Versicherungserträgen: Überblick und Handlungsempfehlungen
 - Besteuerung von Kapitalvermögen im Ausland: Aktuelle Entwicklungen und Rechtsfolgen
 - Ertragsteuerliche Behandlung alternativer Anlageklassen: Wertvolle Informationen für die tägliche Praxis
 - Einkommensteuerliche Behandlung von direkten und indirekten Investments in Kryptowerten
 -



- Steuerfallen zur Erbschaft- und Schenkungsteuer aus dem Blickwinkel der Anlageberatung
- Strategien zur Optimierung der Steuerbelastung bei privaten Kapitalanlagen: Wertvolle Hinweise für die Praxis
- Zeitenwende im Steuerrecht: Ein strategischer Ausblick aus Sicht der Anlageberatung
- Zusammenfassende Ergebnisse, Ausblick und Abschlussdiskussion

Preis: 1.100,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 2 Tage

Referent: Dipl.-Kfm. Hans Nickel, Institut für Europäisches Vermögensmanagement, Rheinbach/Bonn

Termin: 16.11. – 17.11.2026

Kostenfrei stornierbar bis 26.10.2026

Veranstaltungs-Nr.: 10154922

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartner: inhaltlich: organisatorisch:
Torsten Siebert Sonja Padrok
Tel.: 0511 3603-548 Tel.: 0511 3603-791
torsten.siebert@svn.de sonja.padrok@svn.de

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

Kategorie:	Privatkunden
Zielgruppe:	Das Seminar wendet sich an Mitarbeitende aus allen Geschäftsbereichen der Sparkasse, die sich mit den Themen Vollmachten und Betreuung beschäftigen.
Inhalte:	Rechtliche Grundlagen der Betreuerbestellung Aufgabenkreise und Vertretungsberechtigung Betreuertypen und Legitimationsprüfung Einwilligungsvorbehalt Anlage von Betreuten-Geldern Führung von Betreuten-Konten Kreditgeschäfte mit Betreuten Erbrechtliche Bezüge im Betreuungsrecht „Vollmacht vs. Betreuung“ <ul style="list-style-type: none">• 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:	640,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
Dauer:	2 Tage
Referentin:	Anke Feldmann-Brunns, Norddeutsche Hochschule für Rechtspflege Dominik Pastor, Sparkassenakademie Niedersachsen

Termin: 14.12. – 15.12.2026

Kostenfrei stornierbar bis 23.11.2026

Veranstaltungs-Nr.: 10154084

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

Zielgruppe: Leiter Privatkunden/SVM, Marktbereichsleiter,
Leiter Privat Banking, Leiter Firmenkunden
Berater Wertpapiergeschäft

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

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

Preis: 690,00 €

Hinweis: Online Seminar! Die Teilnahme am Seminar wird bescheinigt und dient als Sachkundenachweis.

Referenten: Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe

Termin: 17.04.2026 02.10.2026	Veranstaltungs-Nr.: V-085885 V-085927
--	--

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann
Tel.: 0151 5768 1845
dirk.wehrmann@nosa-online.de



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

Kategorie: Privatkunden

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

Inhalte:

- Methodische Berücksichtigung von Lasten und Beschränkungen
- Grundlagen des Grundbuchrechts
- Grunddienstbarkeiten
- Baulisten
- Beschränkte pers. Dienstbarkeiten
- Wohnrecht
- Mieterdienstbarkeit
- Vorkaufsrecht
- Reallisten
- Erbbaurecht („Münchener Verfahren“)

Ihr Nutzen: Aktueller Überblick über mögliche Belastungen des Grundstücks und deren Berücksichtigung bei der Beleihungswertermittlung als Wertminde rung oder Vorlast.

Hinweis: Das Seminar ist nach HypZert anerkannt. Reichen Sie gern bis zwei Wochen vor dem Seminar Fragestellungen zum Thema per Mail (karla.wohlgemut@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: 455,00 €

Dauer: 1 Tag

Referent: Andreas Ostermann, NORD/LB Norddeutsche Landesbank Girozentrale

Termin: 22.06.2026

Kostenfrei stornierbar bis 01.06.2026

Veranstaltungs-Nr.: 10154443

Ansprechpartner:	inhaltlich: Karla Wohlgemut Tel.: 0511 3603-526 karla.wohlgemut@svn.de	organisatorisch: Frank Steinbrecht Tel.: 0511 3603-794 frank.steinbrecht@svn.de
-------------------------	---	--

Recht der Kreditsicherung: Besicherung privater Immobilienkredite

Kategorie: Privatkunden

Zielgruppe: Das Seminar wendet sich an Mitarbeitende der Bereiche Immobilienfinanzierung, Firmen- und Gewerbekunden.

Inhalte: Allgemeine Grundsätze

- Begriff der Kreditsicherheit
- Notwendigkeit der Kreditsicherung
- Sicherungsvertrag
- Grenzen der Kreditsicherung
- Verwertung von Kreditsicherheiten
- Anwendung von Verbraucherschutzbestimmungen

Grundpfandrechte

- Begriff und Arten
- Gegenstand
- Bestellung und Erwerb
- Übertragung - Sicherungsgrundschuld
- Unterwerfungsklausel
- Rückgewähransprüche
- Löschung
- Tilgung
- Formularpraxis

Praktische Übungen

Das Seminar ist ein Baustein im Rahmen des Fachseminars Gewerbekundenbetreuung

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

Preis: 455,00 €

Dauer: 1 Tag

Referent: Stefan Rieder, Investitionsbank Sachsen-Anhalt Anstalt der Norddeutschen Landesbank Girozentrale

Termin: 23.11.2026

Kostenfrei stornierbar bis 02.11.2026

Veranstaltungs-Nr.: 10154040

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartner: inhaltlich:
Karla Wohlgemut
Tel.: 0511 3603-526
Karla.Wohlgemut@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

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

Inhalte: Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie als rechtlicher Rahmen des Beratungsprozesses sowie die rechtlich sichere Angebotserstellung
Rechtliche Neuerungen in der Baufinanzierung
Entwicklung der Beraterpersönlichkeit
Gestaltung von Erstgesprächen mit besonderer Bedeutung der Ziele und Wünsche des Kunden sowie der Umgang mit "Klippen" im Gespräch: Formulieren von kündigen- und situationsgerechten Fragen
Vermeiden von Einwänden und nachvertraglichen Problemen durch eine nachvollziehbare Angebotspräsentation und -dokumentation
Gestaltung von Alternativ- und Neinverkäufen
Simulation von Beratungssequenzen
Chancen für die Sparkasse in der Beratung sowie Positionierung der ganzheitlichen Beratung auf Basis der Markenkernwerte
Gestaltung von Perspektivgesprächen mit Immobilienstatus des Sparkassen Finanzkonzept
Computergestützte Beratung mit OSPlus_neo Baufi 2.0

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



Hinweise: Die Teilnehmer kennen die rechtlichen Rahmenbedingungen der Wohnimmobilienkreditrichtlinie WIKR, die hinausinternen Umsetzungsbedingungen und das OSP-Baufinanzierungsmodul. Für die Vermittlung von grundlegenden Fachkenntnissen empfehlen wir das Seminar "Ablauf einer Baufinanzierung – vom Erstgespräch bis zur Kreditüberwachung". Zur weiteren vertrieblichen Ausbildung empfehlen wir das Seminar 'Auf Augenhöhe verhandeln: Schwierige Beratungssituationen im Baufinanzierungsgeschäft.'

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

Dauer: 3 Tage

Referenten: Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Referenten

Termin: 06.01. – 08.01.2026

Veranstaltungs-Nr.: V-084905

Seminarort: Kongresshotel Potsdam
Am Luftschiffhafen 1
14471 Potsdam

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann
Tel.: 0151 5768 1845
dirk.wehrmann@nosa-online.de



Auf Augenhöhe verhandeln: Schwierige Beratungssituationen im Baufinanzierungsgeschäft

Kategorie: Privatkunden:innen

Zielgruppe: Immobilienfinanzierungsberater, die über detaillierte Fachkenntnisse und verkäuferische Grundkenntnisse verfügen

- Inhalte:**
- Bedeutung der eigenen Einstellung für den Umgang mit unterschiedlichen Gesprächspartnern
 - Im Erstgespräch überzeugen: Akzeptierte Angebote unterbreiten und Geschäfte für die Sparkasse sichern
 - Gestaltung von Nachfassaktionen
 - Der kundenorientierte Neinverkauf: Argumentationsebenen im Gespräch
 - Ursachen für Konfliktsituationen
 - Umgang mit „Stress“ im Gespräch
 - Einwandbehandlung und situatives Konfliktmanagement anhand von Praxisfällen
 - Gesprächssimulationen zu verschiedenen Szenarien

Ziel: Die Teilnehmenden überprüfen ihr Gesprächsverhalten und lernen, welche Verhaltensweisen typische, schwierige Situationen in Baufinanzierungsgesprächen auslösen und wie man trotzdem zum Verkaufsabschluss kommen kann.

Hinweis: Als Ergänzung empfehlen wir folgendes Seminar:
„Rechtlich einwandfrei und trotzdem kunden- und abschlussorientiert: Der Beratungsprozess Baufinanzierungsgeschäft.“

Preis: 1090,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Termin: 24.09. – 25.09.2026 **Veranstaltungs-Nr.:** V-084253

Seminarort: Kongresshotel Potsdam
Am Luftschiffhafen 1
14471 Potsdam

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann
Tel.: 0151 5768 1845
dirk.wehrmann@nosa-online.de

ZFC: Finanzplanungsforum 2026: Aktuelle Herausforderungen und neue Entwicklungen

Kategorie: Private Banking

Zielgruppe: Mitarbeitende im Private Banking, Financial Consultant, Zertifizierter Financial Consultant, Certified Financial Planner Vorsorge- und Vermögensmanager Firmenkunden.

Ziele: Die Veränderungen in der Gesetzgebung, Rechtsprechung und nicht zuletzt die komplexe ESG-Regulierung stellen immer höhere Anforderungen an die private Finanzplanung bzw. ganzheitliche Beratung. In diesem anspruchsvollen Umfeld gilt es, die Herausforderungen und Chancen einzuordnen und die wohlhabenden Privatkunden durch eine professionelle Beratung und Betreuung auf hohem Niveau stärker an Ihre Sparkasse zu binden, um geschäftlichen Erfolg zu haben.

Die praxisorientierte Veranstaltung zeigt ausgewählte Herausforderungen und Entwicklungen aus dem Blickwinkel der privaten Finanzplanung bzw. ganzheitlichen Beratung 2026 auf, erläutert Hintergründe und geht auf bereits abzeichnende Neuerungen in diesem interessanten Geschäftsfeld ein.

Das Seminar beantwortet anschaulich aktuelle Fragen zur ganzheitlichen Beratung und bietet klare Praxisempfehlungen, die durch Rechtsprechungsnachweise und Literaturhinweise belegt werden

Zahlreiche Praxisbeispiele und Hinweise wecken das Problembewusstsein und geben wertvolle Denkanstöße für qualifizierte Beratungs- und Vertriebsgespräche.

Das Praxisforum fokussiert sich in bewährter Manier auf topaktuelle Themen aus dem Blickwinkel der privaten Finanzplanung bzw. der ganzheitlichen Beratung und liefert umsetzbare Lösungen für neuartige Fragestellungen.

Ergänzt wird die Veranstaltung durch eine ausführliche Arbeitsunterlage, die über das Seminar hinaus in der Praxis gewinnbringend einsetzbar ist.

Inhalte: Fallstudie und Praxisfragen zu ausgewählten Themen der ganzheitlichen Beratung

Wissen schafft Zukunft: Neue Vertriebsthemen im Fokus der Finanzplanung
Steuerrecht 2026: Neuerungen in der Steuergesetzgebung und Rechtsprechung

Anlegerschützende Wohlverhaltenspflichten im Wertpapierrecht: Aktuelle Entwicklungen

Verschärfung der Anforderungen an die Sachkunde für Mitarbeitende in der ganzheitlichen Beratung

Nachhaltigkeitsregulierung in Anlageberatung und Vertrieb: Ausgewählte Themenfelder

Grundsätze risikoorientierter Überwachung des Kundenvermögens



Neuer Rechtsrahmen für die Digitalisierung des Finanzsektors: Auswirkungen für die Praxis
Krypto-Assets in der Vermögens- und Nachfolgeplanung: Erbschaftsteuerliche Besonderheiten
Europäische Finanzdienstleistungspolitik: Aktuelle Entwicklungen
Strategische Vorschau: Trends, Herausforderungen und Chancen für die Zukunft
Zusammenfassung, Ausblick und Abschlussdiskussion

Diese Veranstaltung erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).

Preis: 1.055,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 2 Tage

Referent: Dipl.-Kfm. Hans Nickel, Institut für Europäisches Vermögensmanagement, Rheinbach/Bonn

Termin: 31.08. – 01.09.2026

Kostenfrei stornierbar bis 10.08.2026

Veranstaltungs-Nr.: 10154920

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartner: inhaltlich:
Markus Ernst
Tel.: 0511 3603-510
markus.ernst@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 der Unternehmer mit seinem Privatvermögen im Private Banking betreut wird, ergeben sich häufig andere Beratungsbedürfnisse und Schwerpunkte als bei den klassischen Privatkunden. Diese Beratungsansätze sollen in diesem Seminar anhand von Fallbeispielen beleuchtet und erarbeitet werden.

- Inhalte:**
- Die Sprache des Unternehmers sprechen
 - Welche Unterlagen sollen zwingend in die Beratung mit einbezogen werden?
 - Einkommensteuerliche Aspekte unter Berücksichtigung von Rechtsformen, Betriebsaufspaltungen, etc.
 - Kapitalanlagen im Betriebsvermögen vs. Privatvermögen
 - Liquiditätsversorgung im Ruhestand
 - Unternehmensnachfolgeplanung aus dem Blickwinkel der eigenen Absicherung im Ruhestand
 - Notfallkoffer

Hinweis: Das Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant)
Für die Teilnahme wird den Teilnehmenden eine Weiterbildungszeit von 2 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet

Preis: 495,00 €

Dauer: 1 Tag

Referentin: Claudia Piepenbrink, Sparkasse Osnabrück

Termin: 05.11.2026

Kostenfrei stornierbar bis 15.10.2026

Veranstaltungs-Nr.:10154318

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartner: inhaltlich:
Markus Ernst
Tel.: 0511 3603-510
markus.ernst@svn.de organisatorisch:
Sandra Padrok
Tel.: 0511 3603-791
sandra.padrok@svn.de

ZFC: Generationenmanagement in der Sparkassenpraxis

Kategorie: Private Banking

Zielgruppe: Das Seminar richtet sich an Führungskräfte und Berater im Private Banking / in der gehobenen Vermögensbetreuung sowie an zertifizierte Financial Consultants und Firmenkundenberater.

Ziele: Auf Grundlage des Themenplanes „Generationenmanagement“ aus dem Beratungsprozess Private Banking werden die Themenfelder fallbezogen erarbeitet und bestmögliche Absicherungen bzw. Regelungen insbesondere bei vermögenden Privat- und Firmenkunden aufgezeigt.

Inhalte: Vom Themenplan zur praktischen Umsetzung

- 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 stehenden Kunden

Voraussetzung: Tätigkeit in der Betreuung von Private Banking Kunden bzw. vermögenden Kunden.

Hinweis: Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (Zertifizierter Financial Consultant).

Preis: 495,00 €

Dauer: 1 Tag

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

Termin: 04.11.2026

Kostenfrei stornierbar bis 14.10.2026

Veranstaltungs-Nr.: 10154488

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, Individualkundenberater, SVM-/BC-Berater und Berater 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
 - Gezielte, professionelle Ansprache bei Private Banking Kunden (optional Themenpläne DSGV-Projekt)
 - Bearbeitung von Praxisfällen aus dem Teilnehmerkreis

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

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

Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).

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



Preis: 495,00 €

Dauer: 1 Tag

Referent: Ernst Biedermann, CreastiXX

Termin: 26.11.2026

Kostenfrei stornierbar bis 05.11.2026

Veranstaltungs-Nr.: 10154316

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartner: inhaltlich:
Markus Ernst
Tel.: 0511 3603-510
Markus.ernst@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 und Berater im Private Banking und zertifizierte Financial Consultants.

Inhalt: Gerade jetzt in Zeiten unsicherer Märkte spielt die Psychologie bei Anlageentscheidungen eine große Rolle. Sie wollen wissen, womit sich Behavioral Finance beschäftigt? Sie möchten Ihre Kundinnen und Kunden verstehen und deren Entscheidungsverhalten im Rahmen von Anlagepräferenzen kennen? Mit diesen Erkenntnissen können Sie Ihren Kundinnen und Kunden zu ökonomisch besseren Entscheidungen verhelfen und damit Kundengespräche effektiver führen.

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

Ihr Nutzen: Sie kennen typische Verhaltensmuster Ihrer Kundinnen und Kunden bei Anlageentscheidungen.
Sie sind in der Lage, mit Handlungspanik und subjektivem Kränkungsempfinden auf Kundenseite umzugehen und diese Erkenntnisse in der Praxis zu nutzen.
Sie können aus den zehn wichtigsten Entscheidungsfallen Anlageempfehlungen für Kundinnen und Kunden ableiten.

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



Preis: 485,00 €

Dauer: 1 Tag

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

Termin: 09.03.2026

Seminarort: Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen
Hörder Burgstraße 17
44263 Dortmund

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

Dynamische Bilanzanalyse - Grundseminar

Kategorie: Firmen- und Gewerbekunden

Zielgruppe: Mitarbeitende aus dem Kreditgeschäft
Kundenbetreuer
Mitarbeitende Kreditanalyse

Ziele: Die Teilnehmenden sind nach der Teilnahme an den Seminarbaustein 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 Jahresabschlusssanalyse

Hinweise: Das Seminar findet in den Räumlichkeiten des Hotel Birke in Kiel statt.

Preis: 1500,00 € (Der ausgewiesene Preis versteht sich inklusive der Verpflegungspauschale)

Dauer: 3 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

Termin: 17.03. – 19.03.2026

Veranstaltungs-Nr.:V-084605

Seminarort: Hotel Birke
Martenshofweg 2-8
24109 Kiel-Hasseldieksdamm

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann
Tel.: 0151 5768 1845
dirk.wehrmann@nosa-online.de

Dynamische Bilanzanalyse - Aufbauseminar

Kategorie: Firmen- und Gewerbekunden

Zielgruppe: Mitarbeitende aus dem Kreditgeschäft
Kundenbetreuer
Mitarbeitende Kreditanalyse

Ziele: Die Teilnehmenden sind nach der Teilnahme an den Seminarbausteinen der Dynamischen Bilanzanalyse in der Lage, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu ersehen, den Jahresabschluss in den einzelnen Positionen zu analysieren und für die Kreditentscheidung auf seine Aussagefähigkeit hin zu untersuchen.

Inhalt:

- Bewertung in Handels- und Steuerbilanzen nach dem HGB, Steuerrecht und IFRS
- Bewertungsprinzipien: Herleitung und Folgen für den Jahresabschluss
- Posteninhalte und Postenzusammenhang zwischen Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung
- Das Vorsichtsprinzip nach HGB, Steuerrecht und IFRS
- Der Zusammenhang von Bilanz, GuV, Bewegungsbilanz und Kapitalflussrechnung
- Bereinigtes Nettoumlauftvermögen (BNUV)
- Zusammensetzung des Operativen Cashflows und den Cashflows aus Investitions- und Finanzierungstätigkeit
- EBT, EBIT, EBITDA und EBITDAR - Ermittlung, Aussagekraft und Anwendung in der Praxis
- BNUV-, Lagerdauer-, Debitoren- und Kreditoren -Cash-Effekte und ihre Einflüsse auf den Finanzbedarf
- Die Verdeutlichung und Beurteilung der Investitionspolitik mit Hilfe der Cashflow-Rechnung
- Ermittlung des Finanzbedarfs mit Hilfe der Kennzahlensystematik und Cashflow-Rechnung
- Beurteilung statischer Bilanzwerte in Verbindung mit dynamischen GuV-Zahlen (ROI, ROCE)
- Rentabilität - Wirtschaftlichkeit - Produktivität – Wertschöpfung
- Erfolgsoptimierung durch Working-Capital-Management Die Einbeziehung der Konjunktur in die Bilanzanalyse und -kritik
- „Windowdressing“ im Vorfeld einer Bonitätsbeurteilung
- Möglichkeiten und Grenzen einer externen Bilanzkontrolle (Manipulation, Fälschung)
- Zeitnahe Bonitätsbeurteilung durch Analyse und Auswertung der „Betriebswirtschaftlichen Auswertung (System DATEV)
- Kurzbeschreibung der einzelnen Unterlagen und Auswertungen (Summen- und Saldenliste, BWA-Formen, BWA-Auswertungen, Standardkontenrahmen (SKR))



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

Hinweise: Das Seminar findet in den Räumlichkeiten des Hotel Birke in Kiel statt.

Preis: 1500,00 € (Der ausgewiesene Preis versteht sich inklusive der Verpflegungspauschale.)

Dauer: 3 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

Termin: 19.05. – 21.05.2026

Veranstaltungs-Nr.: V-084607

Seminarort: Hotel Birke
Martenshofweg 2-8
24109 Kiel-Hasseldieksdamm

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann
Tel.: 0151 5768 1845
dirk.wehrmann@nosa-online.de

Konsolidierung und Konzernabschlussanalyse

Kategorie: Firmen- und Gewerbekunden

Zielgruppe: Mitarbeitende aus dem Kreditgeschäft
Kundenbetreuer
Mitarbeitende Kreditanalyse

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



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

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

Preis: 840,00 €

Dauer: 2 Tage, Online Seminar

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

Termin: 07.12. – 08.12.2026

Veranstaltungs-Nr.: V-084645

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann
Tel.: 0151 5768 1845
dirk.wehrmann@nosa-online.de



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

Kategorie: Firmen- und Gewerbekunden

Zielgruppe: Mitarbeitende im gewerblichen Aktivgeschäft, die über umfangreiche Kenntnisse bei der Begleitung von Kreditengagements verfügen.

Inhalte: Betriebswirtschaftliche Beurteilung von Unternehmen in Investitions- und Wachstumsphasen

Diskussion über typische Erfolgsfaktoren in Wachstumsphasen
Für diese einzelnen Situationen bzw. Unternehmensphasen werden u.a. betrachtet:

- Ermittlung der typischen Problembereiche in den einzelnen Situationen
- 'Knackpunkte' bei der Bonitätseinschätzung
- Bestimmung des betriebswirtschaftlich notwendigen Finanzbedarfs in Wachstumsphasen
- Entwicklung von situationsgerechten Maßnahmen zur Begleitung der Unternehmen aus Sicht der Hausbank
- Arbeit mit Echtfällen aus der Beratungspraxis

Ihr Nutzen: Die Seminarteilnehmer erkennen die Besonderheit von Unternehmen in Investitions- und Wachstumsphasen, können die sich daraus ergebenden Risiken beurteilen sowie die geeigneten Maßnahmen für das Kreditinstitut ableiten.

Preis: 820,00 €

Dauer: 2 Tage, Online Seminar

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

Termin: 10.09. – 11.09.2026

Kostenfrei stornierbar bis 20.08.2026

Veranstaltungs-Nr.: 10154050

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

Zielgruppe: Mitarbeitende im gewerblichen Aktivgeschäft, die bereits Erfahrung mit der Bonitätsbeurteilung von Engagements haben.

Inhalte:

- Verprobung / Verifizierung ausgewählter Positionen des Jahresabschlusses
- Verprobung der Kalkulation des Unternehmens
- Verprobung der DATEV-BWA sowie ausgewählter Positionen der Summen- und Saldenliste
- Verprobung von Ertrags- und Finanzplanungen der Kunden

Ihr Nutzen: Der Teilnehmende lernt typische, vom Kunden eingereichte Unterlagen mit praxisorientierten Verfahren zu plausibilisieren sowie diese im Rahmen eines engen Zeitbudgets zu analysieren. Er erkennt mögliche Risiken sowie Chancen für das Kreditinstitut.

Preis: 820,00 €

Dauer: 2 Tage, Online Seminar

Referent: Peter Schaaf, Peter Schaaf & Managementpartner GmbH

Termin: 03.03. – 04.03.2026

Kostenfrei stornierbar bis 10.02.2026

Veranstaltungs-Nr.: 10154048

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
-------------------------	---	--

ZFC: Die Planung und Gestaltung der Unternehmensnachfolge

Kategorie: Firmen- und Gewerbekunden

Zielgruppe: Firmen- und Gewerbekundenbetreuer sowie Marktfolgemitarbeiter

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: 375,00 €

Dauer: 1 Tag, Online Seminar

Referent: Thomas F.W. Schodder

Termin: 02.12.2026

Kostenfrei stornierbar bis 11.11.2026

Veranstaltungs-Nr.: 10154233

Ansprechpartner:	inhaltlich: Dominik Pastor Tel.: 0511 3603-511 dominik.pastor@svn.de	organisatorisch: Markus Bachmann Tel.: 0511 3603-792 markus.bachmann@svn.de
-------------------------	--	--

MaRisk - Aufsichtsrechtliche Aspekte des Kreditrisikomanagements

Kategorie: Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung

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

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

Inhalte: 1. Tag (Dozent: Prof. Dr. Dirk 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 (IRB)
 - BCBS 424: Überarbeitung und Einschränkung des Anwendungsbereichs des IRB
 - Eigenmittelunterlegung für das operationelle Risiko
 - Leverage Ration - eine nicht risikosensitive Kennzahl
 - Säule 1: Anforderungen an die Liquidität - LCR und NSF

Auf Anfrage

Ansprechpartner: Andreas Redmann
Tel: 0175 4340 263
andreas.redmann@nosa-online.de



Kompaktwissen des Bankaufsichtsrechts – WEB-Seminar

Kategorie: Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung

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

Ziele: Die Teilnehmenden erhalten einen fundierten Überblick über das durch die Harmonisierung auf europäischer Ebene angepasste Aufsichtsrecht. Bitte beachten Sie: Es handelt sich um ein Grundlagen-/Überblicksseminar, es geht folglich nicht um die vertiefende Darstellung spezieller Themen!

Inhalte: Eigenkapitalanforderungen

- Eigenkapitaldefinition nach CRR
- Ermittlung der Adressenausfallrisiken
 - Der Kreditrisikostandardansatz (KSA); Ausblick: Änderungen im neuen KSA
 - Ermittlung der Adressenausfallrisiken im IRB - ein Überblick
- Überblick über die Bestimmung der Marktpreisrisiken gemäß CRR
- Unterlegung der operationellen Risiken mit Eigenmitteln gemäß CRR
 - Basisindikatoransatz und Standardansatz
 - Der geplante Standardised Measurement Approach (SMA) für operationelle Risiken: ein Überblick

Liquiditätsanforderungen

- Ermittlung der LCR und der NSFR
- Bedeutung der Kennzahlen in der Steuerung

Anforderungen an das Kreditgeschäft

- Kreditnehmer- und Risikoeinheiten
- Großkrediteregelungen

Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk)

- Allgemeine Anforderungen
- Überblick über wichtige Regelungen
- Grundideen des ICAAP - Anforderungen an die Risikosteuerungs- und -controllingprozesse
- Der europäische SREP - Implikationen für nicht systemrelevante Institute (LSI)

Preis: 590,00 €

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

Termin: 18.05. – 19.05.2026 **Veranstaltungs-Nr.:** V-083729

Ansprechpartner: Jessica Schubert
Tel: 0151 55705104
jessica.schubert@nosa-online.de

MaRisk Überblick - Inhalte, Öffnungsklauseln und Umsetzungsalternativen

Kategorie: Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung

Zielgruppe: Fachkräfte aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Treasury, (Risiko) Controlling und Revision

Ziele: Die Inhalte der MaRisk werden auf Basis des aktuellen Diskussionsstandes erörtert, die einzelnen Anforderungen unter Einbeziehung von Fallstudien in Hinblick auf Gestaltungsspielräume (Öffnungsklauseln) und Umsetzungsalternativen diskutiert.

Inhalte: Nationale und internationale Vorgaben

- § 25a KWG: Organisatorische Pflichten
- Supervisory Review and Evaluation Process (SREP)
- Neuerungen bei den MaRisk
- MaRisk als deutsche Umsetzung des SREP

Allgemeine Anforderungen und Umsetzung der MaRisk

- Anwendungsbereich
- Vorstandsverantwortlichkeiten
- Risikotragfähigkeit
- Strategien
- Anforderungen an das Risikomanagement
- Risikosteuerung und Risikocontrolling
- Organisationsrichtlinien
- Mitarbeiterqualifikation
- Technisch-organisatorische Anforderungen
- Operationelle Risiken und Notfallplanungen
- Einführung neuer Produkte und Märkte
- Outsourcing

Besondere Anforderungen an das interne Kontrollsyste

- 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

Hinweis: BankersCampus ist eine über die Sparkassen Finanzgruppe hinausgehende Bildungsplattform der NOSA. Die Bildungsplattform spricht neben Sparkassenvertretern auch andere Bankengruppen und Interessenten an. Daher können die Inhalte der Seminare von den strategischen und fachlichen Empfehlungen und Einschätzungen der OSV-Fachabteilungen oder der OSV-Prüfungsstelle abweichen

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

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

Termin: 28.09. - 29.09.2026 **Veranstaltungs-Nr.:** V-082961

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

Ansprechpartner: Jessica Schubert
Tel: 0151 55705104
jessica.schubert@nosa-online.de



Führungs- und Verhaltenskompetenz

Seminare Führungs- und Verhaltenskompetenz	Seite	46 - 80
Seminare Verhaltenskompetenz und Methoden	Seite	81 – 106
Seminare Kommunikation	Seite	107 - 108
Seminare Gesundheitsmanagement	Seite	109 - 111
Seminare Digitalisierung	Seite	112



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

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungsnachwuchskräfte
Nachwuchsführungskräfte
Führungskräfte

Inhalte:

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

Ziel:

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

Hinweis: Der Besuch der Bausteinreihe wird zertifiziert.

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

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Termine:	Veranstaltungs-Nr.:
25.03. - 26.03.2026	V-081463
04.05. - 05.05.2026	V-081465
09.06. - 10.06.2026	V-081467
27.08. - 28.08.2026	V-081469

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

Ansprechpartnerin: Petra Linder
Tel.: 0151 1222 7912
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

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

Hinweis: Der Besuch der Bausteinreihe wird zertifiziert.

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

Dauer: 3 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Termine:	Veranstaltungs-Nr.:
04.05. - 06.05.2026	V-081471
08.06. - 10.06.2026	V-081473
23.09. - 25.09.2026	V-081475
13.10. - 15.10.2026	V-081477

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

Ansprechpartnerin: Petra Linder
Tel.: 0151 1222 7912
petra.linder@nosa-online.de

Konflikte klären - Führung stärken - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein III

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte
FührungsNachwuchskräfte
Nachwuchsführungskräfte

Inhalte:

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

Ziel:

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

Hinweis: Der Besuch der Bausteinreihe wird zertifiziert.

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

Dauer: 3 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Termine:	Veranstaltungs-Nr.:
21.01. - 23.01.2026	V-083657
29.06. - 01.07.2026	V-081479
24.08. - 26.08.2026	V-081481
09.11. - 11.11.2026	V-081483
09.12. - 11.12.2026	V-081485

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

Ansprechpartnerin: Petra Linder
Tel.: 0151 1222 7912
petra.linder@nosa-online.de

Die Führungskraft und das Team - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein IV

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte
FührungsNachwuchskräfte
Nachwuchsführungskräfte

Inhalte:

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

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

Hinweis: Der Besuch der Bausteinreihe wird zertifiziert.

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

Dauer: 3 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Termine:	Veranstaltungs-Nr.:
26.01. – 28.01.2026	V-075037
18.02. – 20.02.2026	V-075039
29.09. – 01.10.2026	V-081487
02.11. – 04.11.2026	V-814489
01.12. – 03.12.2026	V-081491

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

Ansprechpartnerin: Petra Linder
Tel.: 0151 1222 7912
petra.linder@nosa-online.de



Komplexität im Führungsalltag - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein V

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte, Führungsnachwuchskräfte, Nachwuchsführungskräfte

Inhalte:

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

Ziel:

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

Hinweise:

Die Teilnehmenden haben Gelegenheit eigene Fälle einzubringen, zu analysieren und Handlungsoptionen zu entwickeln.

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

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Termine:	Veranstaltungs-Nr.:
26.02. - 27.02.2026	V-075045
25.03. - 26.03.2026	V-075047
03.12. - 04.12.2026	V-081495

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

Ansprechpartnerin: Petra Linder
Tel.: 0151 1222 7912
petra.linder@nosa-online.de

Führungs dynamik - Die Kunst emotionaler, agiler Führung

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte und Projektleiter

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 sowohl auf der Prozessebene als auch auf der emotionalen Ebene zu erreichen. In diesem Seminar lernen Sie, Widerstände und blockierende Prozesse ihrer Mitarbeiter in Motivation und Engagement zu transformieren.

Highlight des Seminars: Das Führungs-Lab. Bei diesem Seminar wenden Sie das Gelernte direkt in realen Gruppen aus dem parallel stattfindenden Gruppendynamik-Seminar an. Dadurch gewinnen Sie an Sicherheit für die Umsetzung in Ihrem beruflichen Alltag.

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

Leitfragen:

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

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: 2.755,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
Das digitale Follow-up ist in Ihrer Seminargruppe inkludiert Der Termin passt nicht? Vermerken Sie dies bei der Anmeldung, wir informieren Sie über einen Ausweichtermin in einer gemischten Seminargruppe.

Hinweis: Bei Stornierung der Seminarteilnahme bis spätestens 3 Wochen (21 Tage) vor Seminarbeginn erhalten Sie eine Gutschrift oder eine Rückzahlung über den bereits bezahlten Betrag – abzüglich einer Bearbeitungsgebühr von 100,- € zzgl. MwSt.

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

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

Referenten: Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

Termin:	Seminarort:	Follow-up:
11.10. – 16.10.2026	Lautrach bei Memmingen / Kempten (Ort kann sich noch ändern)	03.12.2026 von 15.00-18.00 Uhr

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



Führung von Innen - Die eigene Kraft steigern

Kategorie: Führungskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte und Projektleiter

Ziele: Wie innen so außen: Ihr Auftreten spiegelt Ihre innere, bewusste und unbewusste Ordnung und Ihr Wertesystem wider. Ihr (Führungs-) Verhalten ist intensiv mit Ihrer Lebensgeschichte und Ihrem persönlichen Erfahrungsschatz verknüpft. In diesem Seminar haben Sie die Möglichkeit, für Sie wichtige Situationen aus Ihrem (Führungs-) Alltag zu inszenieren und neu zu gestalten. Durch die spezielle Methode nach Albert 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:** 2560,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
Das digitale Follow-up ist in Ihrer Seminargruppe inkludiert. Der Termin passt nicht? Vermerken Sie dies bei der Anmeldung, wir informieren Sie über einen Ausweichtermin in einer gemischten Seminargruppe.
- Hinweis:** Bei Stornierung der Seminarteilnahme bis spätestens 3 Wochen (21 Tage) vor Seminarbeginn erhalten Sie eine Gutschrift oder eine Rückzahlung über den bereits bezahlten Betrag – abzüglich einer Bearbeitungsgebühr von 100,- € zzgl. MwSt.
- Zertifikate:** Um Ihren Kompetenzerwerb zu würdigen, erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat inkl. Gütesiegel vom Coaching- und Beratungs Verband QRC e.V. und ein digitales Badge (Online Verifizierung der Weiterbildung).
- Dauer:** 4 Tage (Montag 18:30 Uhr bis Freitag 12:00 Uhr)
- Referenten:** Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

Termin: 21.09. – 25.09.2026	Seminarort: Uslar bei Göttingen (Ort kann sich noch ändern)	Follow-up: 02.11.2026 von 15.00-18.00 Uhr
---------------------------------------	--	---

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

Gruppendynamik Seminar

Gruppenprozesse verstehen, steuern und Teampotenzial nutzen

Kategorie: Führungs- und Verhaltenskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte, Projektleiter und qualifizierte Mitarbeiter

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

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



Preis: 2.470,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

Dauer: 5 Tage (Beginn 18:00 Uhr, Ende bis 13:00)

Referent: Reinhard Breuel, Breuel & Partner

Termine:	Seminarort:
01.03. – 06.03.2026	Lenggries-Fall
03.05. – 08.05.2026	Lenggries-Fall
21.06. – 26.06.2026	Visselhövede
06.09. – 11.09.2026	Raum Berlin
04.10. – 09.10.2026	Lenggries-Fall
08.11. – 13.11.2026	Stadtland-Seefeld
06.12. – 11.12.2026	Lenggries-Fall (Orte können sich noch ändern)

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



Gruppendynamik - vom Gruppenchaos zur Teamperformance

Kategorie: Führungs- und Verhaltenskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte und Fachkräfte

Ziele: New Leadership erfordert achtsame Führungskräfte und selbstverantwortliche Mitarbeitende, die kollaborieren. Kooperatives Arbeiten erfordert Kompetenzen, die durch das gruppendynamische Seminar erlebbar gemacht werden. Fach- und Führungskräfte erfahren tiefgreifend, wie sie durch ihr eigenes Tun und Lassen Gruppenprozesse blockieren oder bereichern. Sie lernen den Leistungsvorteil einer Gruppe zu nutzen und Ziele im Team erfolgreich umzusetzen. Sie erleben im Prozess wie eine Gruppe funktioniert und wie diese zu einem Gewinnerteam wird.

- Sie erleben, wie eine Gruppe zu einem leistungsstarken Team wird.
- Sie erkennen, wann eine Gruppe die eigenen Ressourcen nicht wirkungsvoll einsetzt und können dies verändern.
- Sie erfahren, welche (Führungs-) Rollen zu Zufriedenheit und Performance beitragen.
- Sie erweitern und verbessern Ihre Führungsqualitäten.

Leitfragen:

- Wie erreiche ich mit meinem Team ein besseres Ergebnis?
- Wie wirke ich auf die Gruppenmitglieder?
- Wie wächst persönliche Autorität?
- Wie entstehen Rollen, Normen und Regeln in Gruppen und wie kann ich sie beeinflussen?
- Wie verbessern wir uns durch Feedback geben und nehmen?

Persönlicher Nutzen:

- Sie steigern die Effektivität in Ihrem Team.
- Sie erlangen ein besseres Verständnis zu agilen und gruppendynamischen Prozessen.
- Sie erweitern und entwickeln Ihr Führungsrepertoire.
- Sie erwerben methodisches Werkzeug zur Begleitung und Steuerung von Teams.

Gewinn für das Unternehmen:

- Förderung der emotionalen und sozialen Kompetenzen Ihrer Fach- und Führungskräfte.
- Erkennen und fördern von Talenten.
- Kostenreduzierung und Gewinnoptimierung durch schnellere und bessere Ergebnisse.
- Agilere und dynamischere Teamstrukturen.



- Preis:** 2.755,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
Das digitale Follow-up ist in Ihrer Seminargruppe inkludiert. Der Termin passt nicht? Vermerken Sie dies bei der Anmeldung, wir informieren Sie über einen Ausweichtermin in einer gemischten Seminargruppe.
- Hinweis:** Bei Stornierung der Seminarteilnahme bis spätestens 3 Wochen (21 Tage) vor Seminarbeginn erhalten Sie eine Gutschrift oder eine Rückzahlung über den bereits bezahlten Betrag – abzüglich einer Bearbeitungsgebühr von 100,- € zzgl. MwSt.
- Zertifikate:** Um Ihren Kompetenzerwerb zu würdigen, erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat inkl. Gütesiegel vom Coaching- und Beratungs Verband QRC e.V. und ein digitales Badge (Online Verifizierung der Weiterbildung).
- Dauer:** 5 Tage (Sonntag 18:30 Uhr bis Freitag 12:00 Uhr)
- Referenten:** Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

Termine:	Seminarort:	Follow-up
08.02. – 13.02.2026	Allmannshofen bei Augsburg	30.03.2026 von 15.00-18.00 Uhr
15.03. – 20.03.2026	Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd	04.05.2026 von 09.00-12.00 Uhr
19.04. – 24.04.2026	Uslar bei Göttingen	11.06.2026 von 15.00-18.00 Uhr
14.06. – 19.06.2026	Uslar bei Göttingen	31.08.2026 von 09.00-12.00 Uhr
02.08. – 07.08.2026	Lautrach bei Memmingen / Kempten	24.09.2026 von 15.00-18.00 Uhr
11.10. – 16.10.2026	Lautrach bei Memmingen / Kempten	23.11.2026 von 15.00-18.00 Uhr
15.11. – 20.11.2026	Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd	14.12.2026 von 15.00-18.00 Uhr
06.12. – 11.12.2026	Allmannshofen bei Augsburg (Orte können sich noch ändern)	18.01.2027 von 15.00-18.00 Uhr

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



Forcing - Durchsetzen, konfrontieren, Stärke entdecken

Kategorie: Führungs- und Verhaltenskompetenz

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

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

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

Wir empfehlen die vorherige Teilnahme an einem Seminar Gruppendynamik oder Konfliktmanagement. Während des Seminars finden Outdoor-Aktivitäten statt. Bei körperlichen Einschränkungen oder wenn Sie sich in therapeutischer Behandlung befinden, bitten wir Sie uns vorab zu informieren.

Preis: 2.470,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

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

Referent: Reinhard Breuel und Team, Breuel & Partner

Termine:	Seminarort:
17.05. – 22.05.2026	Lenggries-Fall
19.07. – 24.07.2026	Lenggries-Fall
20.09. – 25.09.2026	Lenggries-Fall (Orte können sich noch ändern)

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

Resilienz Seminar

Kategorie: Führungs- und Verhaltenskompetenz

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

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

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

Preis: 2470,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

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

Referentin: Theresa Müller-Eichler und Team Breuel & Partner

Termin: 19.04. – 24.04.2026 29.11. – 04.12.2026	Seminarort: Lenggries-Fall Lenggries-Fall (Orte können sich noch ändern)
--	---

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

Transaktionsanalyseseminar Teil I

Kategorie: Verhaltenskompetenz

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

Seminarziel: Eigene und fremde Kommunikationsmuster und wie ich diese im Alltag (er-)lebe. 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 kann ich wirkungsvoll kommunizieren?
 - Wie reagiere ich in unterschiedlichen Situationen und auf unterschiedliche Menschen? Welche Auswirkungen hat das auf mich, mein Umfeld, meine tägliche Arbeit?
 - Wo fördern (meine)Kommunikationsmuster den Kontakt und wo können sie die Interaktion hemmen?
 - 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 / Trigger?
 - Welche alternativen Handlungsweisen stehen mit zur Verfügung, um lösungsorientiert und wertschätzende zu kommunizieren (auch in Konfliktsituationen)?
 - Welchen Vertrag geh ich mit mir selbst ein, um neu probiertes Verhalten in mein Repertoire zu integrieren und mich zu entwickeln?



Preis: 2.470,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

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

Referentin: Theresa Müller-Eichler, Breuel & Partner

Termine:	Seminarort:
01.03. – 06.03.2026	Lenggries-Fall
23.08. – 28.08.2026	Visselhövede
11.10. – 16.10.2026	Lenggries-Fall (Orte können sich noch ändern)

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

Transaktionsanalyseseminar Teil II

Kategorie: Verhaltenskompetenz

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

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

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



HANSEATISCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBAND
Hanseatische Sparkassenakademie

Preis: 2.470,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

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

Referentin: Theresa Müller, Breuel & Partner

Termin: 08.11. – 13.11.2026	Seminarort: Lenggries-Fall (Ort kann sich noch ändern)
---------------------------------------	--

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



Transaktionsanalyse – Der Schlüssel zur besseren Kommunikation im Team

Kategorie: Verhaltenskompetenz

Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte

Ziele: Warum reden wir aneinander vorbei?

Missverständnisse entstehen nicht durch das, was wir sagen, sondern wie wir es sagen. Die Transaktionsanalyse macht unsichtbare Gesprächsmuster sichtbar und zeigt, wie wir sie durchbrechen können. Oft reagieren wir emotional, ohne es zu wollen – ein Wort, ein Tonfall, und das Gespräch nimmt eine unerwartete Wendung. Die Transaktionsanalyse hilft, diese Dynamiken und Kommunikationsmuster zu erkennen und bewusst zu steuern – sodass echte Verständigung entsteht: wertschätzend und auf Augenhöhe.

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

Leitfragen:

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

Persönlicher Nutzen:

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

Gewinn für das Unternehmen:

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



- Preis:** 2.755,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
Das digitale Follow-up ist in Ihrer Seminargruppe inkludiert. Der Termin passt nicht? Vermerken Sie dies bei der Anmeldung, wir informieren Sie über einen Ausweichtermin in einer gemischten Seminargruppe.
- Hinweis:** Bei Stornierung der Seminarteilnahme bis spätestens 3 Wochen (21 Tage) vor Seminarbeginn erhalten Sie eine Gutschrift oder eine Rückzahlung über den bereits bezahlten Betrag – abzüglich einer Bearbeitungsgebühr von 100,- € zzgl. MwSt.
- Zertifikate:** Um Ihren Kompetenzerwerb zu würdigen, erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat inkl. Gütesiegel vom Coaching- und Beratungs Verband QRC e.V. und ein digitales Badge (Online Verifizierung der Weiterbildung).
- Dauer:** 5 Tage (Sonntag 18:30 Uhr bis Freitag 12:00 Uhr)
- Referenten:** Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

Termine:	Seminarort:	Follow-Up:
08.02. – 13.02.2026	Uslar bei Göttingen	16.03.2026 von 15.00-18.00 Uhr
22.03. – 27.03.2026	Lautrach bei Memmingen / Kempten	24.04.2026 von 09.00-12.00 Uhr
03.05. – 08.05.2026	Allmannshofen bei Augsburg	18.06.2026 von 15.00-18.00 Uhr
02.08. – 07.08.2026	Allmannshofen bei Augsburg	25.09.2026 von 15.00-18.00 Uhr
18.10. – 23.10.2026	Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd	30.11.2026 von 15.00-18.00 Uhr
22.11. – 27.11.2026	Lautrach bei Memmingen / Kempten	11.01.2027 von 09.00-12.00 Uhr
(Orte können sich noch ändern)		

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

Transaktionsanalyse: sich und andere besser verstehen und führen - mit DGTA-Zertifikat

Kategorie: Verhaltenskompetenz

Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte, die ihre Selbstführung mit dem Blick auf eigene Muster weiterentwickeln wollen. Alle, die sich in ihren zwischenmenschlichen Beziehungen weiterentwickeln und diese positiver gestalten wollen. Alle, die Transaktionsanalyse im beruflichen oder persönlichen Kontext kennenlernen und anwenden wollen

Ziele: Tag 1:

- Einführung in die Grundlagen der Transaktionsanalyse:
- Konzept der Ich-Zustände, Transaktionen und Kommunikation,
- Das Egogramm
- Der Umgang mit Zuwendung – das Stroke - Profil
- Psychologische Grundbedürfnisse und Strukturierung der Zeit
- Praktische Übungen zur Anwendung und Vertiefung

Tag 2:

- Das persönliche Skript
- Das Konzept der Grundeinstellungen als Basis des persönlichen Stils
- Frühe Botschaften und deren Auswirkung auf die eigene Persönlichkeit
- Antreiber-Verhalten, Ressourcen und Stolpersteine
- Das Passivitätskonzept
- Wiederkehrende psychologische Spiele und der Ausstieg daraus

Tag 3:

- Der berufliche Kontext: das Rollen-Modell der Transaktionsanalyse
- Situationen aus dem beruflichen Kontext mit Modellen der Transaktionsanalyse begegnen
- Transfer: was bedeuten die Erkenntnisse für mich und mein Führungs-/Verhalten

Preis: 1380,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Im Teilnehmerpreis enthalten; das Seminar, die Tagungspauschalen (Kaffee pausen, Lunch und Seminargetränke), die Teilnehmerunterlagen, das DGTA 101- Zertifikat und das Teilnahmezertifikat mit den Inhalten, das Fotoprotokoll

Stornoregelung: Stornoerfristen:

- Bis 2. Mai 2026 kostenlos
- Bis 10. Mai 2026 – 50 % der Teilnehmergebühr
- Bei späterem Storno – 100 % der Teilnehmergebühr

Haspa kann bis 3 Tage vorher einen Ersatzteilnehmer entsenden.



Hinweis: Bei Bedarf können Hotelzimmer nach Kapazität in folgenden Hotels gebucht werden: direkt im Elsa-Brandström Haus (Empfehlung zeitnahe Buchung) im Gästehaus der Villa Rissen (5 Min. mit Pkw) im Hotel Behrmann (5 -10 min. mit Pkw / 15 min. mit Bus)

Dauer: 2,5 Tage
Tag 1: 10.00 - 17.00 Uhr
Tag 2: 09.30 - 17.00 Uhr
Tag 3: 09.00 - 12.30 Uhr

Referentin: Kathrin Rehbein, Transaktionsanalytikerin (CTA-C) im Anwendungsfeld Beratung - zertifiziert nach den Standards der DGTA und EATA.

Termin:
03.06. – 05.06.2026

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

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



Das Lebensskript - Transaktionsanalyse erweitert - MindSet verändern

Kategorie: Verhaltenskompetenz

Zielgruppe: Führungskräfte und Projektleiter

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

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

Leitfragen:

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

Persönlicher Nutzen:

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

Gewinn für das Unternehmen:

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



- Preis:** 2.560,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
Das digitale Follow-up ist in Ihrer Seminargruppe inkludiert. Der Termin passt nicht? Vermerken Sie dies bei der Anmeldung, wir informieren Sie über einen Ausweichtermin in einer gemischten Seminargruppe.
- Hinweis:** Bei Stornierung der Seminarteilnahme bis spätestens 3 Wochen (21 Tage) vor Seminarbeginn erhalten Sie eine Gutschrift oder eine Rückzahlung über den bereits bezahlten Betrag – abzüglich einer Bearbeitungsgebühr von 100,- € zzgl. MwSt.
- Zertifikate:** Um Ihren Kompetenzerwerb zu würdigen, erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat inkl. Gütesiegel vom Coaching- und Beratungs Verband QRC e.V. und ein digitales Badge (Online Verifizierung der Weiterbildung).
- Dauer:** 4 Tage (Montag 18:30 Uhr bis Freitag 12:00 Uhr)
- Referenten:** Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

Termin:	Seminarort:	Follow-Up
21.09. – 25.09.2026	Thierhaupten bei Augsburg (Ort kann sich noch ändern)	06.11.2026 von 09.00 – 12.00 Uhr

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

Ziele: Die hochgradig vernetzte Welt erfordert schnellen, erfolgreichen Kontakt und eine überzeugende Ausstrahlung, um in der Vielfalt zu überzeugen. Ihre Gedanken und Gefühle spiegeln sich in Ihrer Mimik, Stimme und Körpersprache wider. Ihre nonverbale Selbstpräsentation bildet die Grundlage Ihres Führungs- und Verhaltensstils und stellt das Geheimnis Ihres Erfolgs dar. In diesem Seminar prüfen Sie Ihre Wirkung auf andere Menschen und formen Ihre Sprach- und Körperpräsenz.

- Sie bringen Haltung, Ausdruck und Inhalt in Ihrer Kommunikation in Einklang.
- Sie reflektieren Ihr Auftreten und erweitern Ihre nonverbale Kommunikation.
- Sie entwickeln eine vitale und produktive Rhetorik.
- Sie sind sich Ihrer Wirkung bewusst und können sie durch Ihr (Führungs-) Verhalten gezielt beeinflussen.

Leitfragen:

- Wie setze ich Körper und Sprache als Ausdrucksformen meiner (Führungs-) Persönlichkeit wirkungsvoll ein?
Wie reagiere ich unter Stress und wie kann ich Souveränität gewinnen?
Wie überzeuge ich meine Adressat*innen?

Persönlicher Nutzen:

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

Gewinn für das Unternehmen:

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



- Preis:** 2.755,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
Das digitale Follow-up ist in Ihrer Seminargruppe inkludiert. Der Termin passt nicht? Vermerken Sie dies bei der Anmeldung, wir informieren Sie über einen Ausweichtermin in einer gemischten Seminargruppe.
- Hinweis:** Bei Stornierung der Seminarteilnahme bis spätestens 3 Wochen (21 Tage) vor Seminarbeginn erhalten Sie eine Gutschrift oder eine Rückzahlung über den bereits bezahlten Betrag – abzüglich einer Bearbeitungsgebühr von 100,- € zzgl. MwSt.
- Zertifikate:** Um Ihren Kompetenzerwerb zu würdigen, erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat inkl. Gütesiegel vom Coaching- und Beratungs Verband QRC e.V. und ein digitales Badge (Online Verifizierung der Weiterbildung).
- Dauer:** 5 Tage (Sonntag 18:30 Uhr bis Freitag 12:00 Uhr)
- Referenten:** Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

Termine:	Seminarort:	Follow-up:
22.03. – 27.03.2026	Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd	21.05.2026 von 15.00-18.00 Uhr
12.07. – 17.07.2026	Uslar bei Göttingen	01.09.2026 von 15.00-18.00 Uhr
06.12. – 11.12.2026	Lautrach bei Memmingen/Kempten (Orte können sich noch ändern)	22.01.2027 von 09.00-12.00 Uhr

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



Überzeugend auftreten - Impuls-Kommunikation Teil I

Kategorie: Verhaltenskompetenz

Zielgruppe: Mitarbeiter:innen aus allen Bereichen

Ziele: Mit „Micro-Learning by Micro-Doing“ verbessern Sie Ihre kommunikative Kompetenz schnell und spürbar. Die im Seminarvorgestellten Mikromuster der Impuls-Kommunikation sind dabei so klein, dass sich das Üben (fast sofort) ganz normal anfühlt. – und Spaß macht. Erleben Sie die praktische Umsetzung des Best- und Longsellers „KOMMUNIKATIVE KOMPETENZ - WENIGER IST MEHR – Die Mikromuster der „Impuls-Kommunikation“ (GABAL e-Book)

- Wie machen die das? Lernen von bekannten charismatischen Persönlichkeiten.
- Hoher Übungsanteil: Sie passen die Mikromuster direkt an Ihrem eigenen Stil an.
- Weniger ist mehr! Mit Mikromuster Stimmungen verbessern und Handlungsspielräume erweitern.

Inhalt:

- Der Ton macht die Musik: Ihre Stimme verschafft Ihnen Gehör oder öffnet Herzen. (Beides zeitgleich geht nicht)
- Gewusst wie! Blicke können verbinden. Und ja: Blicke können auch töten.
- „Sagen Sie jetzt nichts“: (Fast) wortlos in Gesprächen führen.
- Eine Frage der Haltung: Sitzplätze, Körperhaltung und Raum-Positionen
- „Konsequent in der Sache, gewinnend im Umgang“ - dank Mikromustern
- Der kommunikative Erste-Hilfe-Koffer: Aggression wirksam entschärfen
- Das gute Zuhören: Ziele erreichen durch sinnvolle Zugewandtheit

Hinweise: Wir empfehlen die weiteren Seminare. Alle drei Seminare jedoch sind voneinander unabhängig und können separat gebucht werden:
„So kommen Worte an - und zwar gut“ - Schwerpunkt Rhetorik
„Die Kunst kommunikativer Sternstunden“ - Schwerpunkt Lösungen für komplexe Situationen. Die Seminare berücksichtigen Ihre persönlichen Wünsche und beruflichen Ziele. Ein begleitendes Schreiben vorab stimmt Sie auf das Training ein und ermöglicht Ihnen, individuelle Wünsche anzumelden. Im Seminar erhalten Sie ein umfassendes Skript für optimales Üben, auch im Alltag. Nach dem Seminar erhalten Sie über ca. ein halbes Jahr verteilt fünf kleine Erinnerungsimpulse. Während dieser Betreuungszeit steht Ihnen Claudia Linker nach Absprache für so genannte 5-Minuten-Coachings zu Umsetzungsfragen per Telefon oder Video-Konferenz zur Verfügung.



HANSEATISCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBAND
Hanseatische Sparkassenakademie

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

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Referenten

Termin: 22.04. – 23.04.2026

Veranstaltungs-Nr.: V-080521

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

Ansprechpartnerin: inhaltlich:
Anja Weber
Tel.: 0151 1487 9314
Anja.weber@nosa-online.de



So kommen Worte an – und zwar gut Impuls-Kommunikation Teil II

Kategorie: Verhaltenskompetenz

Zielgruppe: Mitarbeiter:innen aus allen Bereichen

Ziele: Mit „Micro-Learning by Micro-Doing“ verbessern Sie Ihre kommunikative Kompetenz schnell und spürbar. Die im Seminarvorgestellten Mikromuster der Impuls-Kommunikation sind dabei so klein, dass sich das Üben (fast sofort) ganz normal anfühlt. – und Spaß macht. Erleben Sie die praktische Umsetzung des Best- und Longsellers „KOMMUNIKATIVE KOMPETENZ - WENIGER IST MEHR – Die Mikromuster der „Impuls-Kommunikation“ (GABAL e-Book)

- Wie machen die das? Lernen von bekannten charismatischen Persönlichkeiten.
- Hoher Übungsanteil: Sie passen die Mikromuster direkt an Ihrem eigenen Stil an.
- Weniger ist mehr! Mit Mikromuster Stimmungen verbessern und Handlungsspielräume erweitern.

Inhalt:

- Denken hilft zwar, nützt aber nichts? - Der menschlichen Irrationalität sinnvoll begegnen.
- Nie ärgern, nur wundern – und entspannter kontern
- Kommen Sie ins Gespräch, denn: „Solange man selbst redet, erfährt man nichts“ (Marie von Ebner-Eschenbach) - und überzeugt schlecht.
- Auf den Grund gegangen: verdeckte Tagesordnungen erkennen und nutzen
- WERT-volle Worte: Was wollen Sie eigentlich wirklich sagen?
- Politisch korrekt und charismatisch. Doch, beides zusammen geht.

Hinweise: Wir empfehlen die weiteren Seminare. Alle drei Seminare jedoch sind voneinander unabhängig und können separat gebucht werden:
„Überzeugend auftreten“ - Schwerpunkt Körpersprache
„So kommen Worte an - und zwar gut“ - Schwerpunkt Rhetorik
„Die Kunst kommunikativer Sternstunden“ - Schwerpunkt Lösungen für komplexe Situationen. Die Seminare berücksichtigen Ihre persönlichen Wünsche und beruflichen Ziele. Ein begleitendes Schreiben vorab stimmt Sie auf das Training ein und ermöglicht Ihnen, individuelle Wünsche anzumelden. Im Seminar erhalten Sie ein umfassendes Skript für optimales Üben, auch im Alltag. Nach dem Seminar erhalten Sie über ca. ein halbes Jahr verteilt fünf kleine Erinnerungsimpulse. Während dieser Betreuungszeit steht Ihnen Claudia Linker nach Absprache für so genannte 5-Minuten-Coachings zu Umsetzungsfragen per Telefon oder Video-Konferenz zur Verfügung.



HANSEATISCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBAND
Hanseatische Sparkassenakademie

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

Dauer: 2 Tage

Referenten: Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Referenten

Termin: 23.09. – 24.09.2026

Veranstaltungs-Nr. : V-080525

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

Ansprechpartnerin: inhaltlich:
Anja Weber
Tel.: 0151 1487 9314
Anja.weber@nosa-online.de



Konfliktmanagement - Aus Konflikten eine Chance machen

Kategorie: Verhaltenskompetenz

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

Ziele: Menschen, Gruppen und Organisationen denken und fühlen unterschiedlich. Immer wieder entscheiden sie, ob das als Anlass zu Kampf und Flucht oder Anregung für Kreativität und Kooperation nutzen. Digitale Agenda, Transformation und konstanter Change bringen eine Vielzahl von 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:** 2.755,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
Das digitale Follow-up ist in Ihrer Seminargruppe inkludiert. Der Termin passt nicht? Vermerken Sie dies bei der Anmeldung, wir informieren Sie über einen Ausweichtermin in einer gemischten Seminargruppe.
- Hinweis:** Bei Stornierung der Seminarteilnahme bis spätestens 3 Wochen (21 Tage) vor Seminarbeginn erhalten Sie eine Gutschrift oder eine Rückzahlung über den bereits bezahlten Betrag – abzüglich einer Bearbeitungsgebühr von 100,- € zzgl. MwSt.
- Zertifikate:** Um Ihren Kompetenzerwerb zu würdigen, erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat inkl. Gütesiegel vom Coaching- und Beratungs Verband QRC e.V. und ein digitales Badge (Online Verifizierung der Weiterbildung).
- Dauer:** 5 Tage (Sonntag 18:30 Uhr bis Freitag 12:00 Uhr)
- Referenten:** Team Dr. Rosenkranz, Gräfelfing

Termine:	Seminarort:	Follow-Up:
21.06. – 26.06.2026	Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd	03.08.2026 von 09.00-12.00 Uhr
08.11. – 13.11.2026	Uslar bei Göttingen (Orte können sich noch ändern)	14.01.2027 von 15.00-18.00 Uhr

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



Konfliktmanagementseminar

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. Somit haben Sie die Möglichkeit, persönliche Konflikte sowie Konflikte in und zwischen Gruppen bewusst für eine verbesserte Beziehung und Zusammenarbeit kreativ 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 lösbarer Konflikten um?
 - Welche Zusammenhänge entdecke ich bei mir zwischen meinem Konfliktverhalten und körperlichen Reaktionen?
 - Wie gehe ich mit Konflikten so um, dass sie für mich und meine Partner:innen Hilfe und Anstoß zur Weiterentwicklung, zur Kreativität sowie zur Intensivierung unseres Zusammenarbeitens werden?



HANSEATISCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBAND Hanseatische Sparkassenakademie

Preis: 2.470,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
(Kostenlose Stornierung 4 Wochen vorher)

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

Referent: Peter Röben und Team, Breuel & Partner

Termine: 07.06. – 12.06.2026 11.10. – 16.10.2026	Seminarort: Visselhövede Lenggries-Fall (Orte können sich noch ändern)
---	--

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

Rhetorisches Storytelling Seminar

Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden

Zielgruppe: Geschäftsführer, Mitarbeiter in Führungsfunktion, Führungsnachwuchskräfte und Projektleiter

Seminarziel: Vortrag und Präsentation, im Mittelpunkt stehen, Selbstbewusstsein ausstrahlen, einen Raum ausfüllen, das sind Anforderungen, die Nervosität hervorbringen und Versagensangst auslösen. Was kann ich dagegen tun? Auf welche meiner Stärken kann ich setzen?

Was nützt es, wenn ich etwas genau weiß, aber keiner hört richtig zu oder ich bringe einfach nicht rüber, was ich „eigentlich“ sagen möchte? Oft ist es nicht so wichtig, was ich sage, sondern wie ich es sage. Selbstbewusstes Auftreten, schlüssige, lückenfreie Argumentation, die Kunst, spontan die richtigen Worte zu finden und im Vollbesitz der eigenen Ressourcen zu sein, ist das Ziel dieses Seminars. Sie erarbeiten Ihr persönliches rhetorisches Profil und arbeiten aktiv an den analysierten Engpässen.

- Inhalte:**
- Welche Stärken, Potentiale, Schwächen und Engpässe habe ich in der Interaktion mit anderen?
 - Wie setze ich meine natürliche Autorität sinnvoll ein?
 - Wie gehe ich mit Stegreifreden um?
 - Wie bilde ich logische Argumentationsketten, um meine Ideen rüber zu bringen?
 - Wie gehe ich mit Ablehnung und unfairer Dialektik und Polemik um?
 - Was ist bei Präsentationen wichtig und löst Begeisterung bei Zuhörern aus?

Preis: 1.290,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Stornoregeln: bis 6 Wochen vor Seminarbeginn Euro 200, ab 6 Wochen bis 10 Tage vor Seminarbeginn 1/3 des Seminarpreises, ab 10 Tage vor Seminarbeginn voller Seminarpreis

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

Referent: Team, Breuel & Partner, wir führen das Seminar in Zusammenarbeit mit Nötges + Partner durch.

Termine:
26.08. – 28.08.2026

Seminarort:
Geseke

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



Schwierige Gespräche in der Marktunterstützung konstruktiv bewältigen

Kategorie: Verhaltenskompetenz

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

Seminarziel: Die Teilnehmenden erweitern ihre kommunikativen Fähigkeiten, um ein positives Gesprächsklima zu schaffen, zielgerichteter vorzugehen und überzeugender zu agieren. Das Qualitätsdenken in der Kommunikation mit internen Kunden wird gefördert.

- Inhalte:**
- Arbeit im Spannungsfeld unterschiedlicher Erwartungen
 - Ein Blick auf den eigenen Kommunikationsstil
 - Gespräche strukturiert vorbereiten und durchführen
 - Schwierige Gesprächssituationen lösen
 - Konsensorientierte Gesprächsführung
 - Wie reagieren bei Konflikten?
 - Praktische Übungen

Preis: 774,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 2 Tage

Referent: Hubert Liebens, Camino Institut

Termin: 10.09. – 11.09.2026

Kostenfrei stornierbar bis 13.08.2026

Veranstaltungs-Nr.: 10154794

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartnerin: inhaltlich:
Linda Lüdeke
Tel.: 0511 3603-582
linda.luedeke@svn.de organisatorisch:
Angelina Romen Torres
Tel.: 0511 3603-790
angelina.romen.torres@svn.de



Flexibilität Fördern: Mindset-Strategien für die Zukunft!

Kategorie: Verhaltenskompetenz, Methoden

Zielgruppe: Dieses Seminar richtet sich an alle, die eine Leidenschaft für Agilität entwickeln möchten. Egal, ob Sie bereits Erfahrungen mit agilem Arbeiten haben oder gerade erst am Anfang stehen – hier sind Sie herzlich willkommen! Lassen Sie uns gemeinsam die faszinierende Welt der Agilität erkunden und herausfinden, wie wir als Team noch effektiver zusammenarbeiten können. Ihre Neugier und Ihr Interesse sind der erste Schritt auf dieser spannenden Reise!

Beschreibung: „Die beste Art, die Zukunft vorherzusagen, ist, sie zu gestalten.“ – Peter Drucker. Die Teilnehmer des Seminars profitieren von einem vertieften Verständnis für Agilität und strukturierten Methoden zur Verbesserung der Arbeits- und Teamdynamik. Durch praktische Übungen und die Möglichkeit zur individuellen Anpassung lernen sie, wie diese effektiv in ihren Teams anwenden können. Zudem bietet das Seminar eine wertvolle Gelegenheit zum Networking und Austausch mit anderen.

- Inhalte:**
- Einführung in die Agilität:
Erklärung, was Agilität bedeutet und warum sie in der heutigen Arbeitswelt wichtig ist.
 - Definition und Bedeutung von Flexibilität und Mindset:
Bedeutung von Flexibilität im beruflichen und privaten Kontext sowie Einführung in Mindset-Theorien.
 - Strukturierter Ansatz zur Verbesserung der Teamdynamik:
Vorstellung der MINDS Methode als strukturierter Ansatz zur Verbesserung der Teamdynamik, sowohl im agilen als auch nicht-agilen Kontext.
 - Praktische Übung - MINDS in Aktion:
Die Teilnehmer wenden die MINDS-Methode in realitätsnahen Übungen an, um Entscheidungen zu treffen und Lösungen zu entwickeln.
 - Reflexion und Anpassung an das eigene Arbeitsumfeld:
Die Teilnehmer diskutieren, wie sie MINDS in ihren eigenen Teams umsetzen oder anpassen können

Nutzen: Sie erhalten einen Schlüssel zur Motivation und Teamdynamik: Sie lernen nicht nur wertvolle Werkzeuge und Methoden zur Förderung von Agilität und Flexibilität kennen. Sie stärken Ihre individuelle und teamorientierte Resilienz und gehen inspiriert und motiviert nach Hause, bereit, als aktive Gestalter einer dynamischen und agilen Teamkultur aufzutreten. Sie haben Werkzeuge, um direkt zu starten: Durch interaktive Übungen in diesem Seminar wird das Gelernte sofort in die Praxis umgesetzt, um den Transfer in den Alltag zu erleichtern. Sie können ein Netzwerk aufbauen: Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, ihre eigenen Erfahrungen und Herausforderungen zu teilen und von einander zu lernen. So können sie ein wertvolles Netzwerk aufbauen.



- Hinweis:** Um Ihren Kompetenzerwerb zu würdigen, erhalten Sie im Anschluss ein Teilnahmezertifikat
- Preis:** 350,00 €, (Einzelcoaching 430,00 €)
- Dauer:** 4 Stunden digital
- Trainer:** Ute Schmitz – Business & People Coaching

Termine:

10.06.2026

19.11.2026

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

Verwandeln Sie Komplexität in Klarheit!

Kategorie: Verhaltenskompetenz, Methoden

Zielgruppe: Das Seminar richtet sich an alle, die in ihrem beruflichen oder privaten Leben mit komplexen Herausforderungen konfrontiert sind oder werden und diese besser bewältigen möchten.

Beschreibung: "In der Einfachheit liegt die höchste Vollkommenheit." – Leonardo da Vinci.
In einer Welt, die zunehmend schnelllebiger, dynamischer und komplexer wird, ist die Fähigkeit, mit Komplexität umzugehen, entscheidend für den persönlichen und beruflichen Erfolg. Dieses 4-stündige Seminar bietet eine kompakte, aber umfassende Einführung in die Bewältigung von Komplexität. Das Seminar hilft den Teilnehmern komplexe Herausforderungen zu erkennen und effektive Strategien für deren Bewältigung zu entwickeln. Durch interaktive Elemente, praktische Übungen und den Austausch von Erfahrungen wird das Lernen gefördert, die Anwendung des Wissens im Alltag unterstützt.

- Inhalte:**
- Komplexität verstehen
Definition und Merkmale von Komplexität.
 - Systemisches Denken als Lösungsansatz:
Grundlagen des systemischen Denkens und deren Anwendung zur Analyse komplexer Situationen.
Kennenlernen und Anwendung systemischer Werkzeuge.
 - Agilität und Flexibilität fördern
Agilität und deren Bedeutung in komplexen Umgebungen.
Grundlagen der agilen Methoden Kanban, Scrum und Retrospektiven
 - Entscheidungsfindung in komplexen Umfeldern
Techniken zur Entscheidungsfindung in unsicheren und komplexen Situationen.

Nutzen:
Bewusstes Wahrnehmen komplexer Situationen:
Sie lernen, komplexe Situationen und die Auswirkungen auf die verschiedenen Lebensbereiche bewusst wahrzunehmen.
Sie werden Gestalter:
Sie sind in der Lage, effektive Strategien im Umgang mit komplexen Situationen zu entwickeln, Entscheidungen zu treffen und Lösungen zu finden.
Sie haben Werkzeuge, um direkt zu starten:
Durch interaktive Übungen in diesem Seminar wird das Gelernte sofort in die Praxis umgesetzt, um den Transfer in den Alltag zu erleichtern.
Sie können ein Netzwerk aufbauen:
Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, ihre eigenen Erfahrungen und Herausforderungen zu teilen und voneinander zu lernen. So können sie ein Netzwerk aufbauen.

Hinweis: Um Ihren Kompetenzerwerb zu würdigen, erhalten Sie im Anschluss ein Teilnahmezertifikat



HANSEATISCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBAND Hanseatische Sparkassenakademie

Preis: 350,00 €, (Einzelcoaching 430,00 €)

Dauer: 4 Stunden digital

Trainer: Ute Schmitz – Business & People Coaching

Termine:

18.03.2026

11.09.2026

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



Zeitmanagement und Arbeitsplatzorganisation mit Outlook

Kategorie: Methoden

Zielgruppe: Mitarbeiter*innen aller Bereiche, die Ihr persönliches Zeitmanagement verbessern wollen

Ziel: Dieses Training vermittelt den Teilnehmenden zahlreiche Anregungen wie sie besser den Überblick über Ihre Aufgaben und Termine behalten und ihr Zeitmanagement weiter optimieren können. Dabei wird ihnen zugleich die effiziente Handhabung des Programms Outlook gezeigt und deutlich gemacht, wie die Techniken erfolgreichen Zeitmanagements wirkungsvoll durch EDV-Unterstützung umgesetzt werden können. Sie reflektieren und optimieren ihre bisherige Organisationsstruktur und Zeitmanagement-Techniken. Die vielen konkreten Tipps und Anregungen sind praxiserprobt und leicht umsetzbar.

- Inhalte:**
- Ihre besten Tipps zur Arbeitsplatzorganisation mit Outlook
 - Den Überblick behalten
 - Vorsortierung und Bündelung
 - Fälligkeiten im Blick behalten mit Kennzeichnungen und individuellen Aufgabenlisten und Ansichten
 - Ordnerstrukturen schaffen
 - E-Mails schreiben, die auch gelesen werden
 - Schnellere Korrespondenz durch Standards
 - Prozess-Automatisierung in Outlook
 - Prinzipien der Planung, Prioritätensetzung und Zielsetzung in Outlook integrieren
 - Zeitmanagementprinzipien umsetzen mit Outlook
 - Tages-, Wochen- und Monatsplanung
 - Pufferplanung
 - Überblick durch Farbleitsystem
 - Sind Konzentrationszeiten möglich?

Und was ist das Spezielle an diesem Training?

Das Seminar bietet eine zeitsparende Lösung, indem es alle wichtigen Zeitmanagement-Techniken und Outlook-Tricks in einem kompakten eintägigen Format vermittelt, damit Sie schnell Ergebnisse erzielen und Ihre Produktivität steigern können.

Methodik: Theorie-Input, Gruppenübungen, Einzelübungen, Arbeit mit der App



Preis: 750,00 €

Hinweise: Stornierung und Umbuchungen

Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Andernfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 10 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 10 bis 8 Wochen vorher 20 %, 8 bis 4 Wochen vorher 40 %, weniger als 4 Wochen vor Seminarbeginn 80 % der Seminarkosten und weniger als 48 Stunden vorher 100% der Seminarkosten.

Dauer: 1 Tag von 09.00 - 17.00 Uhr - Online

Referentin: Sabine Poston, LUCAS CONSULTING TEAM

Termine:

04.02.2026

20.05.2026

28.10.2026

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

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



Methoden-Werkstatt: Methoden kennen, anwenden und sicher nutzen

Kategorie: Methoden

Zielgruppe: Dieses Seminar richtet sich an alle Mitarbeitenden, die ihre methodischen Kompetenzen erweitern möchten, um in ihrem Arbeitsalltag klarer, strukturierter und wirkungsvoller zu handeln – unabhängig von Funktion, Bereich oder Erfahrungsstand

Beschreibung: Im Arbeitsalltag stoßen wir immer wieder an Situationen, in denen gute Methoden den entscheidenden Unterschied machen: klarer kommunizieren, besser entscheiden, Workshops sicher strukturieren oder gemeinsam Ideen entwickeln. Doch oft kennen wir zwar einzelne Methoden, wenden sie aber nicht bewusst, nicht sicher oder gar nicht an. Genau hier setzt die Methoden-Werkstatt an: Gemeinsam entdecken wir eine Auswahl praxisnaher, leicht nutzbarer Arbeitsmethoden und probieren sie direkt aus. Ziel ist es, Sicherheit im Einsatz zu gewinnen und Methoden zu verinnerlichen, die uns im Team, in Projekten und in der täglichen Zusammenarbeit wirklich weiterbringen. Mit dem richtigen Werkzeugkasten fällt es leichter, strukturiert vorzugehen, Entscheidungen zu treffen und komplexe Situationen souverän zu meistern.

Inhalte:

- Grundlagen wirkungsvoller Methodenarbeit
- Auswahl praxistauglicher Methoden für Alltag & Projekte
- Moderationswerkzeuge für strukturierte Besprechungen
- Entscheidungs- und Priorisierungsmethoden
- Kreativmethoden zur Ideenentwicklung
- Analyse- und Reflexionsmethoden für Teams
- Übungen: Anwendung der Methoden in Kleingruppen
- Entwicklung eines eigenen methodischen Werkzeugkastens
- Übertragung in den persönlichen Arbeitsalltag
- Feedbackrunde und gemeinsamer Erfahrungsaustausch

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

Preis: 400,00 € (Einzelcoaching 670,00 €)

Dauer: 4 Stunden, digital

Trainerin: Jennifer Großmann, Asta Akademie

Termine:

17.02.2026 | 09.00 – 13.00 Uhr
03.11.2026 | 09.00 – 13.00 Uhr

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



Schlagfertigkeits- und Konflikttraining Schlagfertig kontern, souverän argumentieren

Kategorie: Verhaltenskompetenz, Methoden

Zielgruppe: Führungskräfte und Mitarbeiter aller Bereiche

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

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

Und was ist das Spezielle an diesem Training?

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

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



Preis: 1085,00 €

Der Seminarpreisbeinhaltet die komplette Verpflegung während der Veranstaltung: Kaffee, Tee, Mineral- und stilles Wasser, Saftschorlen, frisches Obst, Gebäck sowie ein Mittagessen in einem naheliegenden Restaurant

Hinweise: Stornierung und Umbuchungen

Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Andernfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 10 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 10 bis 8 Wochen vorher 20 %, 8 bis 4 Wochen vorher 40 %, weniger als 4 Wochen vor Seminarbeginn 80 % der Seminarkosten und weniger als 48 Stunden vorher 100% der Seminarkosten.

Dauer: 2 Tage von 09.00 - 17.00 Uhr

Referentin: Sylvia Latour, LUCAS CONSULTING TEAM

Termine:

05.02. – 06.02.2026

18.05. – 19.05.2026

24.11. – 25.11.2026

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

Seminarort: Borselstr. 28
22765 Hamburg

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



Souverän auftreten und klar kommunizieren Frauen im Dialog

Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden

Zielgruppe: Frauen aus allen Bereichen

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

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

Und was ist das Spezielle an diesem Training?

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

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

Preis:	1250,00 € Der Seminarpreis beinhaltet die komplette Verpflegung während der Veranstaltung: Kaffee, Tee, Mineral- und stilles Wasser, Saftschorlen, frisches Obst, Gebäck sowie ein Mittagessen in einem naheliegenden Restaurant
Hinweise:	Stornierung und Umbuchungen Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Andernfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 10 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 10 bis 8 Wochen vorher 20 %, 8 bis 4 Wochen vorher 40 %, weniger als 4 Wochen vor Seminarbeginn 80 % der Seminarkosten und weniger als 48 Stunden vorher 100% der Seminarkosten.
Dauer:	2 Tage von 09.00 - 17.00 Uhr
Referentin:	Lena Wall, LUCAS CONSULTING TEAM

Termin: 23.09. – 24.09.2026

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

Seminarort:	Borselstr. 28 22765 Hamburg
Ansprechpartnerin:	Susanne Gerken Tel.: 040 637020-31 susanne.gerken@hsgv.de

Business Storytelling

Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden

Zielgruppe: Mitarbeiter aller Bereiche

Ziel: Erleben Sie, wie kraftvoll Geschichten wirken können: In unserem eintägigen Training lernen Sie, Botschaften so zu verpacken, dass sie nicht nur verstanden, sondern auch gefühlt werden. Sie entdecken die Prinzipien des Business Storytellings, mit denen Sie Klarheit schaffen, Emotionen wecken und Ihr Publikum nachhaltig erreichen – ob im Meeting, im Kund:innengespräch oder bei der Gestaltung von Veränderungsprozessen.

- Inhalte:**
- Auf den Punkt kommen: Matchpitch und Storyspine
 - Die Organisation von Informationen: Inverted Pyramid
 - Das rhetorische Dreieck: Logos, Ethos, Pathos
 - In Erinnerung bleiben: der gelungene Einstieg- und Ausstieg
 - Ohne Vorbereitung überzeugen – Aus dem Stegreif

Methodik: Know-How Input, Diskussion im Plenum, Praxisbeispiele, Besprechung und Analyse individueller Fragestellungen der Teilnehmer*innen

Preis: 750,00 €

Hinweise: Stornierung und Umbuchungen

Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Andernfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 10 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 10 bis 8 Wochen vorher 20 %, 8 bis 4 Wochen vorher 40 %, weniger als 4 Wochen vor Seminarbeginn 80 % der Seminarkosten und weniger als 48 Stunden vorher 100% der Seminarkosten.

Dauer: 1 Tag von 09.00 - 17.00 Uhr - Online

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

Termine:
23.04.2026
10.12.2026

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

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



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

Kategorie: Verhaltenskompetenz, Methoden

Zielgruppe: Führungskräfte, Mitarbeiter aller Bereiche

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

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

Und was ist das Spezielle an diesem Training?

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

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

Preis:	1085,00 € Der Seminarpreis beinhaltet die komplette Verpflegung während der Veranstaltung: Kaffee, Tee, Mineral- und stilles Wasser, Saftschorlen, frisches Obst, Gebäck sowie ein Mittagessen in einem naheliegenden Restaurant
Hinweise:	Stornierung und Umbuchungen Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Andernfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 10 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 10 bis 8 Wochen vorher 20 %, 8 bis 4 Wochen vorher 40 %, weniger als 4 Wochen vor Seminarbeginn 80 % der Seminarkosten und weniger als 48 Stunden vorher 100% der Seminarkosten.
Dauer:	2 Tage von 09.00 - 17.00 Uhr
Referent:	Jan Feddersen, LUCAS CONSULTING TEAM

Termin: 01.12. – 02.12.2026

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

Seminarort:	Borselstr. 28 22765 Hamburg
Ansprechpartnerin:	Susanne Gerken Tel.: 040 637020-31 susanne.gerken@hsgv.de



Kompetent kommunizieren, Konflikte konstruktiv lösen

Erfolg im Beruf durch gelungene Kommunikation

Kategorie: Verhaltenskompetenz, Methoden

Zielgruppe: Führungskräfte, Mitarbeiter aller Bereiche

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

Inhalte:

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

Und was ist das Spezielle an diesem Training?

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



Preis: 1085,00 €

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

Hinweise: Stornierung und Umbuchungen

Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Andernfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 10 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 10 bis 8 Wochen vorher 20 %, 8 bis 4 Wochen vorher 40 %, weniger als 4 Wochen vor Seminarbeginn 80 % der Seminarkosten und weniger als 48 Stunden vorher 100% der Seminarkosten.

Dauer: 2 Tage von 09.00 - 17.00 Uhr

Referent: Michael Lucas, LUCAS CONSULTING TEAM

Termine:

22.04. – 23.04.2026

02.09. – 03.09.2026

02.12. – 03.12.2026

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

Seminarort: Borselstr. 28
22765 Hamburg

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



Rhetorik im Business

Auf den Punkt überzeugen

Kategorie: Verhaltenskompetenz, Methoden

Zielgruppe: Führungskräfte, Mitarbeiter aller Bereiche

Ziel: In vielen beruflichen Situationen hängt Ihr Erfolg wesentlich davon ab, wie es Ihnen gelingt, Ihre Gesprächspartner*innen zu erreichen und zu überzeugen. Doch überzeugend zu argumentieren will gelernt sein. In diesem Training erfahren Sie, wie Sie noch wirkungsvoller Ihre Meinung vertreten können. Sie lernen, Ideen und Argumente gekonnt zu platzieren. Zugleich erkennen Sie, wie wichtig es ist, den Standpunkt und die Einstellung Ihres Gegenübers zu berücksichtigen und ihn auf passende Art und Weise anzusprechen. Auch der Umgang mit Widerständen und schwierigen Gesprächspartner*innen wird in diesem Training geübt. Ein empfehlenswertes Training für alle, die in Gesprächen, Verhandlungen oder Diskussionen mehr Erfolg haben möchten.

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

Und was ist das Spezielle an diesem Training?

Das Seminar bekommt einen hohen Praxisbezug durch die vielen aktuellen Beispiele, welche die Teilnehmer*innen in das Seminar einbringen können. Durch das Arbeiten an Echt-Fällen ist eine direkte Übertragung des Gelernten auf den Alltag ohne Umwege möglich. Der Nutzen wird so sehr schnell spürbar.

Methodik

Theorie-Input, Einzelübungen, Gruppenübungen, Arbeit an Fallbeispielen



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

Hinweise: Stornierung und Umbuchungen
Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Andernfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 10 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 10 bis 8 Wochen vorher 20 %, 8 bis 4 Wochen vorher 40 %, weniger als 4 Wochen vor Seminarbeginn 80 % der Seminarkosten und weniger als 48 Stunden vorher 100% der Seminarkosten.

Dauer: 2 Tage von 09.00 - 17.00 Uhr

Referent: Michael Lucas, LUCAS CONSULTING TEAM

Termine:
28.01. – 29.01.2026
03.06. – 04.06.2026
07.10. – 08.10.2026

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

Seminarort: Borselstr. 28
22765 Hamburg

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



Selbstmarketing – Mit innerer Stärke überzeugen

Eigene Stärken zeigen, Wirkung entfalten, sichtbar werden

Kategorie: Verhaltenskompetenz, Methoden

Zielgruppe: Führungskräfte, Mitarbeiter aller Bereiche

Ziel: Sie sind in diesem Training richtig, wenn Sie lernen möchten, wie Sie selbstsicherer auftreten und Ihre Stärken sichtbarer machen können. Selbstmarketing bedeutet nicht, sich laut in den Vordergrund zu stellen, sondern:

- die eigenen Leistungen sichtbar zu machen,
- die eigene Rolle im Team klar zu kommunizieren
- und die eigene Kompetenz gezielt einzubringen, damit andere sie wahrnehmen können.

Es ist eher eine Haltung und Technik der Selbstpräsenz – keine Selbstinszenierung.

Sie reflektieren, was Sie antreibt, welche Werte Ihnen wichtig sind und wie Sie diese im Arbeitsalltag authentisch leben können. Auf dieser Basis entwickeln Sie Ihre persönliche Wirkung nach innen und außen – mit klarer Kommunikation, stimmigem Auftritt und souveränem Ausdruck.

- Inhalte:**
- Innere Antreiber & Werte: Was mich motiviert und wie ich mich wohlfühle
 - Selbst- & Fremdwahrnehmung: Feedback zur eigenen Wirkung erhalten und reflektieren
 - Auftritt & Wirkung: Körpersprache, Blickkontakt und Stimme gezielt einsetzen
 - Souveräne Kommunikation: Eigene Aussagen klar strukturieren, verständlich und überzeugend vermitteln und auf den Punkt argumentieren
 - Rhetorische Wirkung: Mit sprachlichen Mitteln Orientierung geben, aktivieren und Bilder im Kopf erzeugen (z. B. durch rhetorische Fragen, Signalwörter, Aufzählungen oder Metaphern)
 - Selbstsicherheit zeigen: Eigene Leistungen überzeugend präsentieren
 - Bescheidenheitsfallen erkennen: Zurückhaltung ablegen, ohne sich zu verbiegen
 - Netzwerk gezielt nutzen: Beziehungen aufbauen und für die eigenen Ziele einsetzen
 - Akzeptanz & Präsenz: Gehör finden und sichtbar bleiben

Und was ist das Spezielle an diesem Training?

Dieses Seminar verbindet Selbstreflexion mit praktischen Übungen: Sie erhalten individuelles Feedback zu Ihrer Wirkung und trainieren, wie Sie sich und Ihre Stärken klarer zeigen können.

Kurze Theorieimpulse wechseln sich mit vielen Übungseinheiten, kollegialem Feedback und persönlichem Coaching durch die Trainerin ab.



Methodik:	Theorie-Impulse, Reflexion, Einzel- und Gruppenübungen, moderierter Erfahrungsaustausch, Feedback, Coaching
Preis:	1085,00 € Der Seminarpreis beinhaltet die komplette Verpflegung während der Veranstaltung: Kaffee, Tee, Mineral- und stilles Wasser, Saftschorlen, frisches Obst, Gebäck sowie ein Mittagessen in einem naheliegenden Restaurant.
Hinweise:	Stornierung und Umbuchungen Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Andernfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 10 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 10 bis 8 Wochen vorher 20 %, 8 bis 4 Wochen vorher 40 %, weniger als 4 Wochen vor Seminarbeginn 80 % der Seminarkosten und weniger als 48 Stunden vorher 100% der Seminarkosten.
Dauer:	2 Tage von 09.00 - 17.00 Uhr
Referent:	Carolina Pape, LUCAS CONSULTING TEAM

Termin:
05.11. – 06.11.2026

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

Seminarort:	Borselstr. 28 22765 Hamburg
Ansprechpartnerin:	Susanne Gerken Tel.: 040 637020-31 susanne.gerken@hsgv.de



Das bin Ich! Persönlichkeit stärken & Potenziale entfalten Persönlichkeitsentwicklung inkl. Persönlichkeitsanalyse und 1 Coaching-Stunde / Einzel-Auswertungsgespräch

Kategorie:	Verhaltenskompetenz und Methoden
Zielgruppe:	Führungskräfte, Nachwuchskräfte, Projektleiterinnen, angehende Führungskräfte. Alle, die mit Blick auf persönliche Weiterentwicklung ihre Persönlichkeit, ihre Kernkompetenzen und ihre Entwicklungspotentiale reflektieren und schärfen wollen.
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none">• Wie entsteht Persönlichkeit, was macht sie aus, was ist konstant bzw. entwickelbar• Reflexion eigener Persönlichkeitsmerkmale, deren Stärken und Ressourcen mit individueller Reflexionsunterlage• Handlungsleitende Motive, Werte und Bedürfnisse erkennen und verstehen• Persönliche Kommunikations- und Verhaltensmuster verstehen und Entwicklung daraus ableiten• Abgleich von Kern-Kompetenzen, Motiven und Bedürfnissen zur aktuellen Position oder zur Ziel-Position• Die Job-Persona: wie kann ich meine Stärken und Kompetenzen im Job gut einbringen?• Umgang mit Spannungsfeldern aus den Abweichungen zwischen Job-Persona und Kernpersönlichkeit• Integration und Transfer: mein persönlicher Entwicklungsplan
Besonderheit:	Die Teilnehmenden absolvieren den Online-Test für die Persönlichkeitsanalyse vor Seminarbeginn und erhalten den Auswertungsbericht im Seminar.
Preis:	1290,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
	Im Seminarpreis enthalten: eine Persönlichkeitsdiagnose LINC Personality Profiler eine Analyse der Job-Persona – Passung Persönlichkeit und aktueller Job eine Coachingstunde von 60 Minuten nachläufig zum Seminar – separat zu vereinbaren Imbiss und Getränke n den Kaffeepausen Teilnehmerunterlagen, Teilnahmebestätigung
Stornierung:	<ul style="list-style-type: none">• Bis 6. August. 2026 kostenlos• Bei späterem Storno / nach Versand des Links für die Persönlichkeitsauswertung – 100 % der Teilnehmergebühr Haspa kann bis 5 Tage vorher einen Ersatzteilnehmer entsenden.
Dauer:	2 Tage (10.00 - 17.00 Uhr)
Trainerin:	Institut Kathrin Rehbein, Coaching Training Consulting
Termin: 07.09. – 08.09.2026	Seminarort: Institut Rehbein, 20257 Hamburg, Grundstrasse 17
Ansprechpartnerin:	Susanne Gerken Tel.: 040 637020-31 susanne.gerken@hsgv.de

Der Konflikt ist die Lösung

Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden

Zielgruppe: Führungskräfte, Projektleiter*innen, Unternehmer*innen, die ihre Konfliktkompetenz stärken wollen. Alle, die planen, eine Führungsaufgabe zu übernehmen. Alle, die ihre Konfliktkompetenz weiterentwickeln wollen

- Inhalte:**
- o Konfliktarten und Konfliktentstehung
 - o Konfliktdynamik und Optionen der Deeskalation
 - o Reflexion eigener Konfliktmuster und Haltungen
 - o Umgang mit Emotionen und Gefühlen
 - o Umgang mit Konfliktstilen unterschiedlicher Persönlichkeitstypen
 - o Die Rolle von Führung im Konflikt
 - o Konfliktmanagement in der Führungsrolle
 - o Supervision in der Gruppe: Der Blick auf das eigene Team – typische Konflikte
 - o Konfliktgespräche vorbereiten, führen und nachbereiten

Methodik: Theorie-Input, Einzel- und Gruppenübungen, Selbstreflexion, Arbeit an eigenen Fällen und Gesprächssimulationen wechseln sich ab.

Preis: 990,00 €

Im Seminarpreis enthalten:

- Die Seminardurchführung und die Seminarunterlagen
- Verpflegung in den Kaffeepausen und Getränke während des Seminars
- Teilnahmebestätigung, Fotoprotokoll

Hinweis: Stornofristen:

- Bis 10. Juni 2026 kostenlos
- Bis 20. Juni 2026 – 50 % der Teilnehmergebühr
- Bei späterem Storno – 100 % der Teilnehmergebühr, Haspa kann bis 3 Tage vorher einen Ersatzteilnehmer entsenden.

Dauer: 2 Tage (10.00 - 17.00 Uhr)

Trainerin: Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting

Termin: 06.07 – 07.07 2026

Seminarort: Grundstraße 17, Hamburg / Eimsbüttel

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

Future Skills – Kompetenzen für die Arbeitswelt von morgen

Kategorie: Methoden, Organisation

Zielgruppe: Für Mitarbeitende und Führungskräfte, die sich auf zukünftige Anforderungen vorbereiten möchten und wissen wollen, welche Fähigkeiten in einer zunehmend digitalen, vernetzten und dynamischen Arbeitswelt entscheidend werden.

Beschreibung: Die Arbeitswelt verändert sich schnell – Technologien, neue Rollen, digitale Zusammenarbeit und höhere Veränderungsgeschwindigkeit prägen den Alltag. Damit wir auch in Zukunft sicher, flexibel und wirksam arbeiten können, brauchen wir neue Fähigkeiten: sogenannte Future Skills. In diesem Seminar schauen wir darauf, welche Kompetenzen in den nächsten Jahren besonders wichtig werden und wie wir sie Schritt für Schritt aufbauen können. Dabei verbinden wir Wissen, praktische Übungen und Reflexion, um Zukunftskompetenzen sichtbar und erlebbar zu machen.

- Inhalte:**
- Überblick: Was sind Future Skills und warum sind sie wichtig?
 - Zentrale Kompetenzfelder
 - Wandel verstehen: Wie sich Arbeit, Rollen und Zusammenarbeit verändern
 - Lern- und Entwicklungskompetenz
 - Umgang mit Unsicherheit und Komplexität
 - Digitale Zusammenarbeit und KI-basierte Tools
 - Übungen zur Selbstreflexion: Wo stehe ich heute?
 - Methoden zum Aufbau eigener Zukunftskompetenzen
 - Transfer in den Arbeitsalltag
 - Austausch, Beispiele und Impulse aus der Praxis

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

Preis: 400,00 € (Einzelcoaching 670,00 €)

Dauer: 4 Stunden digital

Trainerin: Nicole Dahlmann, Asta Akademie

Termine:

14.04.2026 | 09.00 – 13.00 Uhr
13.10.2026 | 09.00 – 13.00 Uhr

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

Resilienz stärken

Kategorie: Verhaltenskompetenz und Methoden

Zielgruppe: Das Seminar ist an alle Mitarbeitenden der Sparkassen gerichtet, welche eine lange Betriebszugehörigkeit haben und sich Unterstützung im Umgang mit belastenden Situationen wünschen. Sie stehen vor der Herausforderung mit anspruchsvollen Zielen umzugehen, eventuell Misserfolge zu bewältigen und die Verantwortung für den eigenen Umgang damit zu übernehmen. Sie möchten Ansatzpunkte finden, den eigenen Gesundheitszustand zu verbessern.

Ziel: Die Mitarbeitenden reflektieren ihren Umgang mit schwierigen Situationen und lernen, welche Ressourcen und Stärken sie selbst zur Verfügung haben. Sie stärken ihr Verantwortungsgefühl für das eigene Verhalten und den Umgang mit den eigenen Emotionen. Sie reflektieren ihre Rolle und die Aufgaben und wie sie diese situationsangemessen bewältigen können. Eigene Anteile und innere Antreiber, welche für das Verhalten maßgeblich sind, werden ebenfalls mitberücksichtigt. Sie erlernen die Grundlagen der Selbstwirksamkeit.

Inhalte:

- Die 7 Säulen der Resilienz
- Eigene Stärken und Ressourcen bewusst machen
- Sich selbst gut führen
- Verantwortung für das eigene Handeln übernehmen
- Umgang mit Misserfolg
- Lösungsorientierte Ziele setzen
- Umgang mit eigenen Emotionen
- Innere Antreiber und Auswirkungen auf das eigene Verhalten
- Eigene Stressfaktoren erkennen und damit umgehen
- Selbstunterstützung und Selbstwirksamkeit

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

Preis: 830,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 2 Tage

Referent: Thomas Gillar, Gillar Training & Coaching

Termine:

19.03. – 20.03.2026

22.06. – 23.06.2026

05.11. – 06.11.2026

Seminarort: Raum Hamburg

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

Storytelling mit Zahlen – Daten verständlich und wirkungsvoll vermitteln

Kategorie: Kommunikation

Zielgruppe: Für alle Mitarbeitenden, die Zahlen, Ergebnisse oder Kennzahlen präsentieren, Berichte erstellen oder Entscheidungen vorbereiten – egal ob in Projekten, Teams, Führung oder Service.

Beschreibung: Zahlen sind wichtig – aber erst eine gute Geschichte lässt sie wirken. Häufig bleiben Daten unklar oder verlieren sich in Details. In diesem Seminar lernen wir, wie wir aus Zahlen eine verständliche, klare und überzeugende Botschaft formen. Wir schauen darauf, wie Informationen strukturiert, reduziert und so präsentiert werden, dass sie in Meetings, Präsentationen und Berichten wirklich verstanden werden. Mit einfachen Techniken entwickeln wir Daten-Stories, die Orientierung geben, Entscheidungen erleichtern und komplexe Themen verständlich machen.

- Inhalte:**
- Grundlagen: Wie Zahlen zu Geschichten werden
 - Kernbotschaften aus Daten ableiten
 - Komplexes reduzieren: Was wirklich relevant ist
 - Visuelle Darstellung: klare Diagramme, einfache Strukturen
 - Daten in eine logische Storyline bringen
 - Typische Fehler vermeiden
 - Beispiele aus Alltagssituationen
 - Anwendung in kleinen Übungen
 - Transfer: eigene Daten in Storys übersetzen
 - Gemeinsamer Austausch und Feedbackrunde

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

Preis: 400,00 € (Einzelcoaching 670,00 €)

Dauer: 4 Stunden digital

Trainerin: Nicole Dahlmann, Asta Akademie

Termine:

17.03.2026 | 09.00 – 13.00 Uhr

15.09.2026 | 09.00 – 13.00 Uhr

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

Sprache, Haltung, Wirkung: Klar auftreten und bewusst kommunizieren

Kategorie: Kommunikation

Zielgruppe: Dieses Seminar richtet sich an alle Mitarbeitenden, die ihre Wirkung in Gesprächen, Meetings und Präsentationen stärken möchten – unabhängig von Rolle oder Erfahrung. Besonders geeignet für alle, die klarer kommunizieren, souverän auftreten und bewusster wirken wollen.

Beschreibung: Unsere Sprache, unsere Haltung und unser Auftreten bestimmen, wie wir wahrgenommen werden – und ob Botschaften wirklich ankommen. Im Arbeitsalltag passiert es jedoch schnell, dass Klarheit verloren geht oder Missverständnisse entstehen. In diesem Seminar schauen wir darauf, wie Sprache, Körpersprache und innere Haltung zusammenwirken und wie wir bewusster und verständlicher kommunizieren können. Mit praktischen Übungen und Feedback entwickeln wir ein authentisches, klares Auftreten, das Sicherheit gibt und Gespräche, Meetings und Präsentationen spürbar stärkt.

- Inhalte:**
- Grundlagen: Wie Sprache, Haltung und Wirkung zusammenarbeiten
 - Bewusste Wortwahl: klar, verständlich und zielgerichtet formulieren
 - Haltung zeigen: innere Einstellung, Werte und Wirkung im Außen
 - Körpersprache und Präsenz im Arbeitsalltag
 - Wirkfaktoren in Meetings und Gesprächen
 - Umgang mit herausfordernden Situationen
 - Übungen: kurze Gesprächssimulationen und Reflexion
 - Entwicklung einer persönlichen Wirkungsstrategie
 - Transfer: Anwendung im eigenen Arbeitsumfeld
 - Feedbackrunde und gemeinsamer Erfahrungsaustausch

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

Preis: 400,00 € (Einzelcoaching 670,00 €)

Dauer: 4 Stunden digital

Trainerin: Jennifer Großmann, Asta Akademie

Termine:

25.02.2026 | 09.00 – 13.00 Uhr
22.09.2026 | 09.00 – 13.00 Uhr

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



BrainTrain - Hirngerechtes Arbeiten: Das etwas andere Gedächtnistraining

Kategorie: Gesundheitsmanagement

Zielgruppe: Das Seminar richtet sich an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die ihre mentalen Fähigkeiten aktiv erhalten, stärken und auch zu Gunsten der eigenen Gesundheit weiter verbessern möchten. Das Alter spielt dabei keine Rolle.

Inhalte:

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

Ihr Nutzen: Wie wäre es, wenn Sie sich alles merken könnten, was Sie sich merken möchten? Trotz Arbeit und Druck, unruhigem Homeoffice 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 Energiressourcen, 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 können mit spürbarer Sicherheit ins Langzeitgedächtnis gebracht werden. Ihr Alter und die Menge der Informationen spielen dann keine Rolle mehr.

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

Preis: 830,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Dauer: 2 Tage



Referentin: Gabriele A. Forster

Termin: 11.06. – 12.06.2026

Kostenfrei stornierbar bis 21.05.2026

Veranstaltungs-Nr.: 10155013

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartnerin: inhaltlich:
Linda Lüdeke
Tel.: 0511 3603-582
linda.luedeke@svn.de organisatorisch:
Angelina Romen Torres
Tel.: 0511 3603-790
angelina.romen.torres@svn.de



Gesund und Stark im Job – Mein individuelles Gesundheitsmanagement

Kategorie: Gesundheitsmanagement

Zielgruppe: Das Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter

Ziele: Die Teilnehmer erwerben die Kompetenz, durch ein gesundheitsförderndes Verhalten rechtzeitig belastenden Faktoren wie Stress, Bewegungsmangel und unpassender Ernährung entgegenzuwirken. Sie erlernen Maßnahmen, selbst am Arbeitsplatz individuelles Gesundheitsmanagement zu betreiben. Kennzahlen in Bezug auf Krankenstand, Absentismus und Präsentismus werden optimiert.

Inhalte: Der Mensch und seine Funktionsweise für ein Leben in der Natur
Schutzmechanismus: Stress

Die Funktionssysteme des Menschen im heutigen Berufsalltag sowie im Privatleben

- Rücken (aktiver und passiver Bewegungsapparat)
- Herz-Kreislauf
- Vegetatives Nervensystem (Stress)

Konsequenzen für die Gesundheit des Menschen

(Volkskrankheiten/Bewegungsmangelkrankheiten)

Herausarbeiten der individuellen Beschwerden der Teilnehmer und deren Ursache

Positive Körperreaktionen auf gesundheitsorientierte Ernährung und Gesundheitssport/Bewegung

Praktische Übungen am Arbeitsplatz und zu Hause

- Rückenentspannung
- Pausenmanagement
- Stressmanagement

Reduzierung der potenziellen Stressauslöser

Umgang mit Stressauslösern (innere Disposition)

Abbau und 'Kontrolle' von Stress

Herausarbeiten von individuellen Lösungsansätzen für die Teilnehmer

Hinweis: Bequeme Kleidung wird empfohlen.

Preis: 370,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

Referent: Carsten Kupferberg, Kupferberg - Training

Termin: 11.03.2026

Kostenfrei stornierbar bis 18.02.2026

Veranstaltungs-Nr.: 10155060

Seminarort: Sparkassenakademie Niedersachsen
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover

Ansprechpartnerin: inhaltlich:
Linda Lüdeke
Tel.: 0511 3603-582
linda.luedeke@svn.de organisatorisch:
Angelina Romen Torres
Tel.: 0511 3603-790
angelina.romen.torres@svn.de



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

Kategorie: Digitalisierung

Zielgruppe: Privat- und Individualkundenberater, Firmen- und Gewerbekundenberater, Berater im Kunden-Service-Center

- Inhalte:**
- Das iPad im Beratungsgespräch und zur Selbstorganisation nutzen
 - Grundeinstellungen, Benutzernavigation, Apps sowie Office-Lösungen für Ihr iPad
 - Das perfekte Zusammenspiel zwischen den nutzbaren technischen Hilfsmitteln des eigenen Arbeitsumfeldes und Ihrem iPad
 - Die OSPlus_neo-App im Kundengespräch überzeugend nutzen

Ihr Nutzen: Das iPad ist eine perfekte Unterstützung im Arbeitsalltag und in der Kundenberatung. Lernen Sie Tipps und Tricks kennen, wie Sie Ihren Business-Alltag mithilfe des iPad weiter erleichtern, besser organisieren und Ihre Kunden begeistern.

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

Voraussetzung:

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

Referenten: Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

Auf Anfrage

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