

# Seminarprogramm 2023

## Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

### Unser Leistungsversprechen an Sie:

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

Stefan Affeldt  
Direktor der Hanseatischen Sparkassenakademie

## Allgemeine Informationen

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

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

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

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

### Ihr Team der Hanseatischen Sparkassenakademie

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

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

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

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

Fax:                        040 637020-99

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

Postanschrift:           Hanseatische Sparkassenakademie,  
Überseering 4, 22297 Hamburg

## Inhaltsverzeichnis

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

### Fachwissen

#### Fachseminare

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

#### Seminare Privatkunden

Aktuelle Steuerthemen aus Sicht der Anlageberatung 2023 .....	17
Das Wertpapiergeschäft mit Individualkunden intensivieren (IDD-Anrechnung).....	19
ZFC: Bankgeschäfte mit Betreuten und Vorsorgebevollmächtigten inkl. OSPlus-Handhabe.....	21
Qualifizierungsseminar für Anlageberater und Vertriebsbeauftragte im Rahmen der Anforderungen aus der Mitarbeiteranzeigenverordnung (WpHGMAAnzV) .....	22
Online-Seminar: Berücksichtigung von Rechten und Belastungen bei der Beleihungsvermittlung von Grundstücken (inkl. Erbbaurecht).....	23
Recht der Kreditsicherung: Besicherung privater Immobilienkredite .....	24
Rechtlich einwandfrei und trotzdem kunden- und abschlussorientiert: Der Beratungsprozess Baufinanzierungsgeschäft .....	25
Auf Augenhöhe verhandeln: Schwierige Beratungssituationen im Baufinanzierungsgeschäft.....	27
Mikrotraining für Beratende - Versicherungen: Grundlagen der Haftpflichtversicherung (IDD Anrechnung) .....	28
Mikrotraining für Beratende - Versicherungen: Grundlagen der Hausratversicherung (IDD Anrechnung).....	29
Mikrotraining für Beratende - Versicherungen: Grundlagen der Wohngebäudeversicherung (IDD Anrechnung) .....	30
Mikrotraining für Beratende - Versicherungen: Grundlagen der Berufsunfähigkeitsversicherung (IDD Anrechnung) .....	31
Mikrotraining für Beratende - Versicherungen: Grundlagen der gesetzlichen Rentenversicherung (IDD Anrechnung) .....	32

#### Seminare Private Banking

ZFC: Finanzplanungsforum 2023: Aktuelle Herausforderungen und neue Entwicklungen .....	33
ZFC: Der Unternehmer als Private Banking Kunde (IDD-Anrechnung) .....	35
ZFC: Generationenmanagement in der Sparkassenpraxis (IDD-Anrechnung).....	36

ZFC: Strategische Ruhestandsplanung für 'topvermögende' Private Banking Kunden (IDD-Anrechnung) .....	37
ZFC: Behavioral Finance: Die Psychologie der Anlageentscheidung Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit.....	39
<b>Seminare Betriebliche Altersvorsorge</b>	
Zertifizierungslehrgang Versicherungsspezialist:innen bAV Grundlagenseminar (IDD Anrechnung) .....	41
Zertifizierungslehrgang Versicherungsexperte:innen bAV Aufbau-seminar (IDD Anrechnung).....	42
Zertifizierungslehrgang Vorsorgemanager:innen bAV Grundlagenseminar (IDD Anrechnung) .....	44
Zertifizierungslehrgang Vorsorgemanager/-in Risikoabsicherung (IDD Anrechnung).....	45
Zertifizierungslehrgang Vorsorge-Versicherungsspezialist/ -in Banken (IDD Anrechnung) .....	47
<b>Seminare Firmen- und Gewerbekundengeschäft</b>	
Dynamische Bilanzanalyse - Grundseminar .....	49
Dynamische Bilanzanalyse - Aufbau-seminar .....	51
WEB-Seminar Konsolidierung und Konzernabschlussanalyse.....	53
Online-Seminar: Fresh-up: Betriebswirtschaftliche Beurteilung von Unternehmen in Investitions- und Wachstumsphasen .....	55
Online-Seminar: Fresh-up: Verprobung und effiziente Analyse von Unterlagen zur Bonitätsprüfung .....	56
Online-Seminar: Die Planung und Gestaltung der Unternehmens-nachfolge.....	57
Jahresabschluss & BWAs schnell & sicher beurteilen im Firmenkundengeschäft.....	58
Investition, Finanzierung, Planung.....	60
<b>Seminare Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung</b>	
Aufsichtsrechtliche Aspekte des Kreditrisikomanagements .....	62
Kompaktwissen des Bankaufsichtsrechts .....	64
MaRisk Überblick - Inhalte, Öffnungsklauseln und Umsetzungsalternativen.....	66
<b>Seminar Stab und Marktfolge</b>	
Agile Organisation erfolgreich umsetzen .....	68
<b>Führungs- und Verhaltensseminare</b>	
<b>Seminare Führungskompetenz</b>	
Führen im Veränderungsmodus - Impulse zum Führen .....	70
Neu in der Führungsfunktion - Vom Mitarbeiter zur Führungskraft - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein I.....	71
Führung bedeutet Gespräche führen - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein II.....	72
Konflikte klären - Führung stärken - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein III.....	73
Die Führungskraft und das Team - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein IV.....	74
Komplexität im Führungsalltag - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein V .....	75

Führen Teil I + II - Ein Intensivlehrgang in zwei Teilen für erfahrene und zukünftige Führungskräfte .....	76
Führungsdynamik - Die Kunst emotionaler, agiler Führung .....	78
Führung von Innen - Die eigene Kraft steigern .....	80
Gruppendynamik Seminar .....	82
Gruppendynamik - Vom Gruppenchaos zur Teamperformance .....	84
Forcing - Durchsetzen, konfrontieren, Stärke entdecken .....	86
Innere Balance bei Stress, Veränderungen und Konflikten .....	88
Intensivseminar: Neu- (Positionierung) in der Führung - erfolgreich durchstarten .....	90
YES, SHE CAN - Frauen in Führung Modul I - Mein Selbstbild als Führungskraft .....	92
YES, SHE CAN - Frauen in Führung Modul II - Meine Rolle als Führungskraft.....	93
Mitarbeitergespräche beziehungsorientiert und wirksam führen .....	94
Resilienz für Führungskräfte - in der eigenen Kraft bleiben.....	95
Kraftvoll führen - den persönlichen Führungsstil festigen Seminar für weibliche Führungskräfte .....	96
Remote führen.....	97
Mikrotraining für Beratende - Personales Verhalten: Führung im Kundenkontakt (IDD Anrechnung) .....	98
<b>Seminare Verhaltenskompetenz und Methoden</b>	
Erfolgreich verhandeln und Konflikte lösen - Ein Trainings-Camp für eine erfolgreiche Anwendung in der Praxis! .....	99
Impuls Konfliktmanagement - Wie gehe ich mit Konflikten um? .....	100
New Work Class .....	101
Online-Seminar: Erfolgreich verhandeln und Konflikte lösen .....	102
Transaktionsanalyse I - Meine Kommunikationsmuster und wie ich diese im Alltag (er-)lebe .....	103
Transaktionsanalyse II - Meine Einstellungen und Haltungen und wie sie mein Arbeits- und Führungsverhalten beeinflussen .....	105
Transaktionsanalyse Verstand - Emotion - Intuition: Welche Muster bestimmen mein Verhalten?.....	107
Das Lebensskript - Transaktionsanalyse erweitert - MindSet verändern.....	109
Transaktionsanalyse - erfolgreich kommunizieren im Beruf .....	111
Persönlichkeit und Wirkung - Wirke ich so wie ich bin - bin ich so, wie ich wirke?.....	112
ÜBERZEUGEND AUFTRETEN! Impuls-Kommunikation Teil I .....	114
SO KOMMEN IHRE WORTE AN, UND ZWAR GUT! Impuls-Kommunikation Teil I .....	116
Konfliktmanagement - Aus Konflikten eine Chance machen .....	118
Konfliktmanagement - Mein Konfliktverhalten und dessen Auswirkungen.....	120
Ihre Zuhörer gewinnen - Erfolgreich reden und bewegen .....	122
Schwierige Gespräche in der Marktunterstützung konstruktiv bewältigen .....	123
Strategien für Frauen im Beruf.....	124
Mikrotraining für Beratende - Personales Verhalten: Wertvolle Beratungskommunikation (IDD Anrechnung).....	125

Mikrotraining für Beratende - Personales Verhalten Brisante Kundengespräche (IDD Anrechnung).....	126
Mikrotraining für Beratende - Personales Verhalten Präsentation vor Kunden (IDD Anrechnung) .....	127
Mikrotraining für Beratende - Personales Verhalten Zeitlos organisiert (IDD Anrechnung) .....	128
Mein Ich vor der Kamera .....	129
Konfliktmanagement im virtuellen Raum.....	130
Online professionell präsentieren .....	131
Webkonferenzen - Wirkungsvoll agieren in der virtuellen und hybriden Arbeitswelt .....	133
Speak Up! Erfolgreich Netzwerken .....	135
Speak Up - Präsenz & Wirkung .....	136
Speak Up! Positionier Dich! .....	137
Das bin Ich - mit Persönlichkeit zum Erfolg.....	139
Follow Up - Das bin Ich - Persönlichkeit stärken & Potentiale entfalten .....	140
Der Konflikt ist die Lösung - Gelassener und souveräner Umgang mit Konflikten .....	141
Kanban - Sinnhaftes Selbstorganisieren.....	142
Veränderungen bewältigen.....	143
Scrum Kompakt.....	144
Umgang mit Komplexität.....	145
Agiles Mindset .....	146
Agile Methoden .....	147
<b>Seminare Gesundheitsmanagement</b>	
BrainTrain - Hirngerechtes Arbeiten spart Zeit und schont die Nerven.....	148
Weniger ist mehr - Dem Burnout vorbeugen Seminar zum aktiven Körper-Balance-Management.....	150
<b>Seminar Digitalisierung</b>	
iPad@work - das iPad erfolgreich in der Beratung und im Arbeitsalltag nutzen .....	151

## Fachwissen

Fachseminare		Seite 09 - 16
Seminare	Privatkunden	Seite 17 - 32
Seminare	Private Banking	Seite 33 - 40
Seminare	Betriebliche Altersvorsorge (bVA)	Seite 41 - 48
Seminare	Firmen- und Gewerbekunden	Seite 49 - 61
Seminare	Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung	Seite 62 - 67
Seminare	Stab und Marktfolge	Seite 68



## Fachseminar Individualkundenbetreuung (IDD-Anrechnung)

**Kategorie:** Fachseminar

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

**Inhalte:**

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

**Ihr Nutzen:**

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

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

**Preis:** 4.700,00 € zzgl. 500,00 € Prüfungsgebühr  
(Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

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

**Termine:**

1. Woche: 20.02. - 25.02.2023
  2. Woche: 27.02. - 04.03.2023
  3. Woche: 13.03. - 18.03.2023
- Schriftliche Prüfung: 20.03.2023  
Mündliche Prüfung: 26.06. - 28.06.2023  
(bei Interesse auch als Videoprüfung möglich)

**Anmeldeschluss 30.01.2023**

**Veranstaltungs-Nr. 10141067**

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

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

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

## Fachseminar Firmenkundenbetreuung (IDD-Anrechnung)

**Kategorie:** Fachseminar

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

**Inhalte:**

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

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

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

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

Außerdem werden zwei Jahre einschlägige Berufserfahrung erwartet. Der gezielten Vorbereitung auf den Fachseminarbesuch dienen auch entsprechende Lerneinheiten aus dem Studienwerk Sparkassen-Colleg. Bitte informieren Sie sich unter [www.svn.de/sparkassenakademie-niedersachsen](http://www.svn.de/sparkassenakademie-niedersachsen) in der Rubrik "Wichtige Informationen/Downloadbereich/Literaturverzeichnisse".

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

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

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

**Preis:** 6.800,00 € zzgl. 500,00 € Prüfungsgebühr  
(Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

**Dauer:** 21 Tage

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

**Termine:**

**Jahresabschluss und BWA:**

25.04. - 27.04.2023

**Webinar Bilanz & BWA:**

09.05.2023, 17.00 - 18.30 Uhr

**Investition, Finanzierung, Planung:**

22.05. - 23.05.2023

**Unternehmensführung und Marktbeurteilung, Digitale Geschäftsmodelle:**

24.05. – 25.05.2023

**Internationales Geschäft:**

26.05.2023

**Webinar Investition, Finanzierung, Planung:**

06.06.2023, 17.00 - 19.00 Uhr

**Vertrieb / Kommunikation:**

11.09. - 12.09.2023

**Vertrieb - Payment:**

13.09.2023

**Risiko & Rating, Intensivbetreuung:**

06.11. - 07.11.2023

**Unternehmenssteuern:**

14.09.2023

**Corporate Finance:**

08.11.2023

**Prüfungsvorbereitung:**

09.11.2023

**Webinar Unternehmensbewertung:**

14.11.2023, 17.00 - 18.30 Uhr

**Schriftliche Prüfung:** 17.11.2023

**Mündliche Prüfung:** 07.12.2023

**Anmeldeschluss: 04.04.2023**

**Veranstaltungs-Nr. 10141721**

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

**Ansprechpartner:in:**

**inhaltlich:**

Anika Kreikenbaum

Tel.: 0511 3603-526

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

**organisatorisch:**

Frank Steinbrecht

Tel.: 0511 3603-794

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

## Fachseminar Betriebsorganisation

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

### Webinartermine:

04.09.2023, 09.00 - 11.00 Uhr  
05.09.2023, 09.00 - 12.30 Uhr  
22.09.2023, 09.00 - 16.30 Uhr  
16.10.2023, 09.00 - 12.30 Uhr  
17.10.2023, 09.00 - 12.30 Uhr  
03.11.2023, 09.00 - 12.30 Uhr  
07.12.2023, 09.00 - 12.30 Uhr

### Präsenztermine:

11.09. - 15.09.2023  
23.10. - 27.10.2023  
15.01. - 18.01.2024

### Anmeldeschluss:

14.08.2023

### Veranstaltungs-Nr.:

10143095

**Schriftliche Prüfung:** 15.01.2024 und **Mündliche Prüfung:** 08.03.2024

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

**Ansprechpartner:**

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

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

## Fachseminar Interne Revision

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

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

**Dauer:** 4 x 1 Woche

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

**Termine:**  
20.03. - 14.12.2023

**Veranstaltungs-Nr.:**  
V - 058267

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

Sparkassenakademie Niedersachsen  
Schiffsgraben 6-8  
30159 Hannover

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



## Aktuelle Steuerthemen aus Sicht der Anlageberatung 2023

- Kategorie:** Privatkunden:innen
- Zielgruppe:** Individualkundenberater:innen, Produktmanager:innen, Wertpapierspezialisten:innen, Anlageberater:innen, Private-Banker-Berater:innen.
- Ziele:** Die praxisorientierte Veranstaltung zeigt aktuelle steuerliche Neuerungen aus dem Blickwinkel der Anlageberatung auf, vermittelt Hintergrundinformationen und geht auf sich bereits abzeichnende Entwicklungen ein im Steuerrecht für vermögende Privatkunden ein. Zahlreiche Beispiele und praktische Hinweise veranschaulichen die Ausführungen.  
Das Praxisforum dient auch der Qualitätssicherung und -steigerung der Berufsausübung.  
Das Seminar bietet die perfekte Mischung aus praxisnaher Weiterbildung und richtungsweisenden Impulsen für Ihre tägliche Arbeit. Bei der Auswahl der Themengebiete werden praxisrelevante Bereiche besonders berücksichtigt und so aufbereitet, dass das vermittelte Fachwissen unmittelbar angewendet werden kann.
- Inhalt:**
- Fallstudie und Praxisfragen zu neuen Themen des Steuerrechts
  - Neues vom Gesetzgeber und Aktuelles aus der Finanzverwaltung
  - Entwicklung bei der Abgeltungssteuer auf Kapitalerträge
  - Ausgewählte Fragen der Besteuerung privater Kapitalanlagen - Ein aktueller Überblick
  - Investmentfonds im Privatvermögen: Aktuelle Entwicklung
  - Neue Einzelfragen zur ertragsteuerlichen Behandlung von virtuellen Währungen
  - Grenzüberschreitender Informationsaustausch zwischen Steuerbehörden
  - Aktuelle Rechtsprechung zum Erbschaft- und Schenkungssteuerrecht
  - Beratung-, Gestaltungs- und Vertriebsansätze unter steuerlichen Aspekten
  - Entwicklung bei der Automation von Besteuerungsprozessen
  - Steuerrecht 5.0: Zukünftige Trends und Entwicklung aus Sicht der Anlageberatung
  - Zusammenfassung und Abschlussdiskussion

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

**Dauer:** 2 Tage

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

<b>Termine:</b> 20.11. - 21.11.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> 30.10.2023	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10143030
--	--------------------------------------	--

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

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

## Das Wertpapiergeschäft mit Individualkunden intensivieren (IDD-Anrechnung)

**Kategorie:** Privatkunden:innen

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

**Ziele:**

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

**Inhalt:** Aktuelle volkswirtschaftliche Entwicklung

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

Investment- und Beratungsprozess

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

#### Investmentfonds

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

#### Renten/Anleihen

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

#### Weitere Mehrwerte

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

**Hinweise:** Mit der Teilnahme an diesem Seminar werden die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung ergänzt bzw. aktualisiert und durch eine Teilnahmebescheinigung dokumentiert.  
Zwei Weiterbildungsstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet.

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

**Dauer:** 2 Tage

**Referenten:** Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe

<b>Termin:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
20.03. - 21.03.2023	auf Anfrage	02.502
11.09. - 12.09.2023	auf Anfrage	02.502

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

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

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

- Kategorie:** Privatkunden:innen
- Zielgruppe:** Das Seminar wendet sich an Mitarbeitende aus der Individual- oder Privatkundenbetreuung sowie aus der Rechtsabteilung und der Revision.
- Inhalte:** Rechtliche Grundlagen der Betreuerbestellung  
Aufgabenkreise und Vertretungsberechtigung  
Betreuertypen und Legitimationsprüfung  
Einwilligungsvorbehalt  
Anlage von Betreuten-Geldern  
Führung von Betreuten-Konten  
Kreditgeschäfte mit Betreuten  
Erbrechtliche Bezüge im Betreuungsrecht  
„Vollmacht vs. Betreuung“
  - Praktische Umsetzung und ProblemregelungenGeneral- und Vorsorgevollmachten (notarielle Vollmachten / S-Vorsorgevollmacht)  
Kollision von Vollmacht und Betreuung in der Kontoführung
- Ihr Nutzen:** Die Teilnehmenden vertiefen und erweitern ihre Kenntnisse aus dem Betreuungs- und Vollmachtenrecht auf der Grundlage praxisorientierter Fallbeispiele.
- Hinweise:** Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant)
- Preis:** 580,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
- Dauer:** 2 Tage
- Referent:in:** Anke Feldmann-Bruns, Norddeutsche Hochschule für Rechtspflege  
Dominik Pastor, Sparkassenakademie Niedersachsen

<b>Termin:</b> 07.11. - 08.11.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> 17.10.2023	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10142428
---------------------------------------	--------------------------------------	--

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

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

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

- Kategorie:** Privatkunden:innen
- Zielgruppe:** Vertriebsbeauftragte, Vertriebssteuerer, Unternehmenssteuerer, Leiter:innen Privatkunden/SVM, Marktbereichsleiter:innen, Leiter:innen Privat Banking, Leiter:innen Firmenkunden  
Berater:innen Wertpapiergeschäft
- Inhalte:**
- Aktuelle Entwicklungen in der Beratungspraxis/Rechtsprechung
  - Inhalte und Auswirkungen auf die Beratungspraxis
  - Anleger- und objektgerechte Aufklärung und Beratung
  - Formgerechte Risikoaufklärung
  - Beratung mit Produktempfehlung, Geeignetheitserklärung sowie den zugrundeliegenden Unterlagen (inklusive Vertriebsvorgaben / Interessenkonflikte)
  - 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:** 390,00 €
- Hinweis:** **Online Seminar!** Das voraussichtliche Ende für die Anlageberater ist für 16:00 Uhr vorgesehen. Die ergänzenden Hinweise für die Vertriebsbeauftragten erfolgen bis ca. 18:00 Uhr. Die Teilnahme am Seminar wird bescheinigt und dient als Sachkundenachweis.
- Referenten:** Fachleute der Sparkassen-Finanzgruppe

<b>Termin:</b> 10.05.2023	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 059963
------------------------------	--

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

## Online-Seminar: Berücksichtigung von Rechten und Belastungen bei der Beleihungsvermittlung von Grundstücken (inkl. Erbbau-recht)

- Kategorie:** Privatkunden:innen
- Zielgruppe:** Das Seminar wendet sich an sachkundige Mitarbeitende oder Gutachter:innen, die mit Grundlagen der Immobilienbewertung vertraut sind bzw. an Mitarbeitende aus der Marktfolge oder der Revision.
- Inhalte:**
- Methodische Berücksichtigung von Lasten und Beschränkungen
  - Grundlagen des Grundbuchrechts
  - Grunddienstbarkeiten
  - Baulasten
  - Beschränkte pers. Dienstbarkeiten
  - Wohnrecht
  - Mieterdienstbarkeit
  - Vorkaufsrecht
  - Reallasten
  - Erbbau-recht („Münchener Verfahren“)
- Ihr Nutzen:** Aktueller Überblick über mögliche Belastungen des Grundstücks und deren Berücksichtigung bei der Beleihungswertermittlung als Wertminderung oder Vorlast.
- Hinweis:** Das Seminar ist nach HypZert anerkannt. Reichen Sie gern bis drei Wochen vor dem Seminar Fragestellungen zum Thema per Mail ([anika.kreikenbaum@svn.de](mailto:anika.kreikenbaum@svn.de)) ein. Soweit Sie hierfür ganz oder teilweise selbst erstellte Gutachten oder Passagen hieraus einreichen, ist eine vorherige Anonymisierung (auch von Lichtbildern) vorzunehmen.
- Preis:** 420,00 €
- Dauer:** Das Online Seminar findet an beiden Tagen in der Zeit von 14.00 - 17.00 Uhr statt.
- Referent:** Andreas Ostermann, NORD/LB Norddeutsche Landesbank Girozentrale

<b>Termin:</b> 01.03. - 02.03.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> 08.02.2023	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10141912
---------------------------------------	--------------------------------------	--

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

## Recht der Kreditsicherung: Besicherung privater Immobilienkredite

- Kategorie:** Privatkunden:innen
- Zielgruppe:** Das Seminar wendet sich an Mitarbeitende der Bereiche Immobilienfinanzierung, Firmen- und Gewerbekunden:innen.
- Inhalte:**
- Allgemeine Grundsätze
    - Begriff der Kreditsicherheit
    - Notwendigkeit der Kreditsicherung
    - Sicherungsvertrag
    - Grenzen der Kreditsicherung
    - Verwertung von Kreditsicherheiten
    - Anwendung von Verbraucherschutzbestimmungen
  - Grundpfandrechte
    - Begriff und Arten
    - Gegenstand
    - Bestellung und Erwerb
    - Übertragung - Sicherungsgrundschuld
    - Unterwerfungsklausel
    - Rückgewähransprüche
    - Löschung
    - Tilgung
    - Formularpraxis
  - Praktische Übungen  
Das Seminar ist ein Baustein im Rahmen des Fachseminars Gewerbekundenbetreuung
- Ihr Nutzen:** Die Teilnehmenden wiederholen, intensivieren und erweitern die Kenntnisse über die Kreditsicherung.
- Preis:** 420,00 €
- Dauer:** 1 Tag
- Referent:** Stefan Rieder, Investitionsbank Sachsen-Anhalt Anstalt der Norddeutschen Landesbank Girozentrale

<b>Termin:</b> 23.11.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> 02.11.2023	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10141935
------------------------------	--------------------------------------	--

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

**Ansprechpartner:in:**

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



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

**Kategorie:** Privatkunden:innen

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

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

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

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

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

**Dauer:** 3 Tage

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

<b>Termin:</b> 08.05 - 10.05.2023	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 059983
--------------------------------------	--

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

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

## Auf Augenhöhe verhandeln: Schwierige Beratungssituationen im Baufinanzierungsgeschäft

- Kategorie:** Privatkunden:innen
- Zielgruppe:** Immobilienfinanzierungsberater:innen, die über detaillierte Fachkenntnisse und verkäuferische Grundkenntnisse verfügen
- Inhalte:**
- Bedeutung der eigenen Einstellung für den Umgang mit unterschiedlichen Gesprächspartner
  - Im Erstgespräch überzeugen: Akzeptierte Angebote unterbreiten und Geschäfte für die Sparkasse sichern
  - Gestaltung von Nachfassaktionen
  - Der kundenorientierte Neinverkauf: Argumentationsebenen im Gespräch
  - Ursachen für Konfliktsituationen
  - Umgang mit „Stress“ im Gespräch
  - Einwandbehandlung und situatives Konfliktmanagement anhand von Praxisfällen
  - Gesprächssimulationen zu verschiedenen Szenarien
- Ziel:** Die Teilnehmer:innen überprüfen ihr Gesprächsverhalten und lernen, welche Verhaltensweisen typische, schwierige Situationen in Baufinanzierungsgesprächen auslösen und wie man trotzdem zum Verkaufsabschluss kommen kann.
- Hinweis:** Als Ergänzung empfehlen wir folgendes Seminar:  
„Rechtlich einwandfrei und trotzdem kunden- und abschlussorientiert: Der Beratungsprozess Baufinanzierungsgeschäft.“
- Preis:** 690,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)
- Dauer:** 2 Tage
- Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe

<b>Termin:</b> 27.11. - 28.11.2023	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 059947
---------------------------------------	--

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

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

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

**Kategorie:** Privatkunden:innen

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

**Inhalte:**

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

**Hinweis:** Anrechenbare Weiterbildungszeit 180 Minuten

**Preis:** 35,00 €

**Dauer:** 3 Stunden

**Referenten:** Referenten der Sumega GmbH

<b>Termin:</b> Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden.
--

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

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

**Kategorie:** Privatkunden:innen

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

**Inhalte:**

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

**Hinweis:** Anrechenbare Weiterbildungszeit 180 Minuten

**Preis:** 35,00 €

**Dauer:** 3 Stunden

**Referenten:** Referenten der Sumega GmbH

<b>Termin:</b> Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden.
--

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

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

**Kategorie:** Privatkunden:innen

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

**Inhalte:**

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

**Hinweis:** Anrechenbare Weiterbildungszeit 180 Minuten

**Preis:** 35,00 €

**Dauer:** 3 Stunden

**Referenten:** Referenten der Sumega GmbH

<b>Termin:</b> Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden.
--

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

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

**Kategorie:** Privatkunden:innen

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

**Inhalte:**

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

**Hinweis:** Anrechenbare Weiterbildungszeit 180 Minuten

**Preis:** 35,00 €

**Dauer:** 3 Stunden

**Referenten:** Referenten der Sumega GmbH

<b>Termin:</b> Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden.
--

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

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

<b>Kategorie:</b>	Privatkunden:innen
<b>Zielgruppe:</b>	Privatkundenbetreuer:innen Individualkundenbetreuer:innen Versicherungsspezialisten:innen Berater:innen mit Beratungskontakt zu Versicherungsthemen
<b>Inhalte:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Rechtliche Grundlagen</li><li>• Der Generationsvertrag</li><li>• Träger</li><li>• Aufgaben der gesetzlichen Rentenversicherung</li><li>• Rentenformel</li><li>• Witwenrente</li><li>• Pflichtversicherte</li><li>• Nicht Pflichtversicherte</li><li>• Sozialversicherungspflicht für Gesellschaftergeschäftsführer</li><li>• Mini- und Midi- Jobs in der gesetzlichen Rentenversicherung</li><li>• Rentenrechtliche Zeiten</li><li>• Renteninformation richtig lesen</li><li>• Hinterbliebenenrente</li><li>• Waisenrente</li></ul>
<b>Hinweis:</b>	Anrechenbare Weiterbildungszeit 180 Minuten
<b>Preis:</b>	35,00 €
<b>Dauer:</b>	3 Stunden
<b>Referenten:</b>	Referenten der Sumega GmbH

<b>Termin:</b>	Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden.
----------------	---

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



## ZFC: Finanzplanungsforum 2023: Aktuelle Herausforderungen und neue Entwicklungen

**Kategorie:** Private Banking

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

**Ziele und Inhalte:** Das Seminar informiert über wichtige Änderungen und bereits erkennbare Entwicklungen rund um die private Finanzplanung. Bei der Auswahl der Themen werden praxisrelevante Bereiche besonders berücksichtigt und so aufbereitet, dass das vermittelte Fachwissen unmittelbar angewendet werden kann. Das Praxisforum bietet eine perfekte Mischung aus praxisnaher Weiterbildung und richtungsweisenden Impulsen für die tägliche Arbeit. Zahlreiche Beispiele und praktische Hinweise veranschaulichen die Ausführungen. Fallstudie und Praxisfragen zu neuen Themen der Finanzplanung  
Aktuelle Themen aus Sicht der privaten Finanzplanung 2023  
Steuerrecht aktuell: Neuerungen aus dem Blickwinkel der Finanzplanung  
Überwachung und Steuerung bestandsgefährdender Risiken im Kundenvermögen  
Strategische Aspekte des Risikomanagements in der Finanzplanung  
Aktuelle Entwicklungen im Zivil- und Aufsichtsrecht aus der Perspektive der Finanzplanung  
Qualitätssicherung und Fortbildungspflicht in den anlageberatenden Berufen  
Finanzplanung im Fokus des europäischen und deutschen Finanzdienstleistungsrechts  
Zukunftsfinanzierungsgesetz in der Praxis der Finanzplanung  
Sustainable Finance und ESG im Blickpunkt der privaten Finanzplanung  
Erkennbare Trends rund um die Finanzplanung: Ein Ausblick auf künftige Regelungen  
Visionen zum Banking der Zukunft  
Zusammenfassende Ergebnisse und Abschlussdiskussion

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

Diese Veranstaltung erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).



HANSEATISCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBAND  
Hanseatische Sparkassenakademie

**Preis:** 995,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 2 Tage

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

<b>Termin:</b> 28.08. - 29.08.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> 07.08.2023	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10143031
---------------------------------------	--------------------------------------	--

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

<b>Ansprechpartner:in:</b>	<b>inhaltlich:</b>	<b>organisatorisch:</b>
	Udo Zimmermann Tel.: 0511 3603-570 <a href="mailto:udo.zimmermann@svn.de">udo.zimmermann@svn.de</a>	Sandra Padrok Tel.: 0511 3603-791 <a href="mailto:sandra.padrok@svn.de">sandra.padrok@svn.de</a>

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

- Kategorie:** Private Banking
- Zielgruppe:** Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende im Bereich Private Banking und zertifizierte Financial Consultants.
- Ziele:** Wenn Unternehmer:innen mit ihrem Privatvermögen im Private Banking betreut werden, ergeben sich häufig andere Beratungsbedürfnisse und Schwerpunkte als bei den klassischen Privatkunden:innen. Diese Beratungsansätze sollen in diesem Seminar anhand von Fallbeispielen beleuchtet und erarbeitet werden.
- Inhalte:**
- Die Sprache des Unternehmers sprechen
  - Welche Unterlagen sollen zwingend in die Beratung mit einbezogen werden?
  - Einkommensteuerliche Aspekte unter Berücksichtigung von Rechtsformen, Betriebsaufspaltungen, etc.
  - Kapitalanlagen im Betriebsvermögen vs. Privatvermögen
  - Liquiditätsversorgung im Ruhestand
  - Unternehmensnachfolgeplanung aus dem Blickwinkel der eigenen Absicherung im Ruhestand
  - Notfallkoffer
- Hinweis:** Das Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant)
- Für die Teilnahme wird den Teilnehmenden eine Weiterbildungszeit von 2 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet
- Preis:** 460,00 €
- Dauer:** 1 Tag
- Referentin:** Claudia Piepenbrink, Sparkasse Osnabrück

<b>Termin:</b> 11.09.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> 21.08.2023	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10142968
------------------------------	--------------------------------------	--

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

**Ansprechpartner:in:**

<b>inhaltlich:</b> Udo Zimmermann Tel.: 0511 3603-570 <a href="mailto:udo.zimmermann@svn.de">udo.zimmermann@svn.de</a>	<b>organisatorisch:</b> Sandra Padrok Tel.: 0511 3603-791 <a href="mailto:sandra.padrok@svn.de">sandra.padrok@svn.de</a>
---	---

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

- Kategorie:** Private Banking
- Zielgruppe:** Das Seminar richtet sich an Führungskräfte und Berater:innen im Private Banking / in der gehobenen Vermögensbetreuung sowie an zertifizierte Financial Consultants und Firmenkundenberater:innen.
- Ziele:** Auf Grundlage des Themenplanes „Generationenmanagement“ aus dem Beratungsprozess Private Banking werden die Themenfelder fallbezogen erarbeitet und bestmögliche Absicherungen bzw. Regelungen insbesondere bei vermögenden Privat- und Firmenkunden aufgezeigt.
- Inhalte:** Vom Themenplan zur praktischen Umsetzung
- Vollmachten und Verfügungen (insbes. General- und Vorsorgevollmachten)
  - Vermögensnachfolge: Gesetzliche Erbfolge und testamentarische Regelungen
  - Testamentsvollstreckung
  - Auswirkungen der EU-ErbVO auf die Sparkassenpraxis
  - Bestmögliche Absicherung durch jeweilige Gestaltung (unter Beteiligung des Netzwerkpartners, Rechtsanwalt/Notar)
  - Vermögensbetreuung von unter rechtlicher Betreuung stehender Kunden
- Voraussetzung:** Tätigkeit in der Betreuung von Private Banking Kunden bzw. vermögenden Kunden.
- Hinweis:** Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (Zertifizierter Financial Consultant).
- Preis:** 460,00 €
- Dauer:** 1 Tag
- Referenten:** Dominik Pastor, Sparkassenverband Niedersachsen  
Udo Zimmermann, Sparkassenverband Niedersachsen

<b>Termin:</b> 21.11.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> 30.10.2023	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10142421
------------------------------	--------------------------------------	--

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

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

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

**Kategorie:** Private Banking

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

**Ziele:**

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

**Inhalte:**

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

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

**Preis:** 460,00 €

**Dauer:** 1 Tag

**Referent:** Ernst Biedermann, CreastiXX

<b>Termin:</b> 09.11.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> 19.10.2023	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10143026
------------------------------	--------------------------------------	--

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

<b>Ansprechpartner:in:</b>	<b>inhaltlich:</b>	<b>organisatorisch:</b>
	Udo Zimmermann Tel.: 0511 3603-570 <a href="mailto:udo.zimmermann@svn.de">udo.zimmermann@svn.de</a>	Sandra Padrok Tel.: 0511 3603-791 <a href="mailto:sandra.padrok@svn.de">sandra.padrok@svn.de</a>

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

**Kategorie:** Private Banking

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

**Inhalt:** Gerade jetzt in der von Covid-19 geprägten Krisenzeit spielt die Psychologie bei Anlageentscheidungen eine große Rolle. In diesem Seminar wird aufgezeigt, womit sich Behavioral Finance beschäftigt. Sie verstehen die Psychologie der Anleger und erkennen das Entscheidungsverhalten Ihrer Kunden im Rahmen von Anlagepräferenzen. Mit den Erkenntnissen der Veranstaltung können Sie Ihren Kunden zu ökonomisch besseren Entscheidungen verhelfen und damit Kundengespräche effektiver gestalten.

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

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

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

**Preis:** 485,00 €

**Dauer:** 1 Tag

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

<b>Termin:</b> 18.04.2023
------------------------------

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

**Ansprechpartner:** **inhaltlich:**  
Udo Zimmermann  
Tel.: 0511 3603 570  
[Udo.zimmermann@svn.de](mailto:Udo.zimmermann@svn.de)



## Zertifizierungslehrgang Versicherungsspezialist:innen bAV Grundlagenseminar (IDD Anrechnung)

- Kategorie:** Betriebliche Altersvorsorge (bAV)
- Zielgruppe:** Privatkundenberater:innen, Firmenkundenberater:innen
- Inhalte:**
- Grundlagen und Durchführungswege**
    - bAV im Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht
    - Durchführungswege im Überblick und im direkten Vergleich
    - Zusagearten
  - Arbeitsrechtliche Grundlagen**
    - BetrAVG und Ausnahmemöglichkeiten
    - Insolvenzschutz
    - Vermeidung von Anpassungsrisiken bei laufenden Renten
    - Entgeltumwandlung und Arbeitgeberzuschuss
  - Steuern und Sozialversicherung**
    - Regelungen und steuerliche Systematiken im Überblick
    - Hinterbliebenenleistungen und Rentengarantiezeiten
    - Versteuerung privater Beitragszahlungen
    - Förderung nach § 3 Nr. 63 EStG und § 40b EStG a. F.
  - bAV bei Arbeitgeberwechsel**
    - Unverfallbarkeit der Ansprüche
    - Versicherungsförmige Lösungen
    - Portabilität und ihre Tücken
  - Einrichtung und Umstrukturierung von bAV**
    - Gestaltung und Einrichtung einer Versorgung
    - Versorgung für Geschäftsführer:innen und Vorstände:innen
    - Höhe und Angemessenheit einer bAV
    - Rechtsbegründungsakte bei Einführung einer bAV
    - Auslagerung von Pensionsverpflichtungen
    - BRSG: Reine Beitragszusage, Optionssysteme, Geringverdienerförderung
  - Umgang mit vorzeitigem Ausscheiden, Abfindung, Portabilität u. a.**

**Preis:** 650,00 € zzgl. 39,00 € Prüfungsgebühr

**Dauer:** 2 Tage

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

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

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

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

## **Zertifizierungslehrgang Versicherungsexperte:innen bAV Aufbauseminar (IDD Anrechnung)**

**Kategorie:** Betriebliche Altersvorsorge (bAV)

**Zielgruppe:** Privatkundenberater:innen, Firmenkundenberater:innen

**Inhalte:** **Rückgedeckte Pensionszusage**

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

**Rückgedeckte Unterstützungskasse**

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

**Steuroptimierte Gestaltung von Gesellschafter:innen-  
Geschäftsführer:innen-Zusagen**

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

**Analyse von Pensionszusagen**

- Fehler bei Zusagen und deren Folgen
- Schließung von Finanzierungslücken



**Sanierung und Auslagerung von Pensionszusagen**

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

**Preis:** 650,00 € zzgl. 39,00 € Prüfungsgebühr

**Dauer:** 2 Tage

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

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

**Ansprechpartner:in:**

**inhaltlich:**

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

**organisatorisch:**

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

## Zertifizierungslehrgang Vorsorgemanager:innen bAV Grundlagenseminar (IDD Anrechnung)

**Kategorie:** Betriebliche Altersvorsorge (bAV)

**Zielgruppe:** Privatkundenberater:innen  
Firmenkundenberater:innen

**Inhalte:**

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

**Preis:** 650,00 € zzgl. 39,00 € Prüfungsgebühr

**Dauer:** 2 Tage

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

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

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

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

## Zertifizierungslehrgang Vorsorgemanager/-in Risikoabsicherung (IDD Anrechnung)

**Kategorie:** Betriebliche Altersvorsorge (bAV)n

**Zielgruppe:** Privatkundenberater:innen  
Firmenkundenberater:innen

**Inhalte:**

### **Definition der Lebensrisiken**

- Definition der Lebensrisiken
- Befragung und Statistische Bewertung der Risiken

### **Gesetzliche Ausgangslage bei verschiedenen Lebensrisiken**

- Die gesetzliche Absicherung bei Wegfall des Einkommens
- Der gesetzliche Unfallversicherungsschutz
- Das System der gesetzlichen Pflegeversicherung
- Die gesetzliche Hinterbliebenenabsicherung

### **Lebensrisiko Berufsunfähigkeit**

- Die gesetzliche Absicherung des Kunden
- Ermittlung des Bedarfs des Kunden
- Möglichkeiten der privaten Absicherung
- Zielgruppenanalyse: Spezielle Kundengruppen und Kundenbedarfe

### **Lebensrisiko Unfall**

- Die gesetzliche Absicherung des Kunden
- Ermittlung des Bedarfes des Kunden und Empfehlung des Verbraucherschutzes
- Möglichkeiten der privaten Absicherung
- Kundengruppen und Kundenbedarfe

### **Lebensrisiko Pflegefall**

- Die gesetzliche Absicherung des Kunden
- Ermittlung des Bedarfes des Kunden unter Berücksichtigung der Pflegesituation
- Möglichkeiten der privaten Absicherung
- Abgrenzung der unterschiedlichen Lösungen Pflagegeld, Pflageerente, Pflagekostenversicherung, Pflageoption und Pflagekomponente
- Auseinandersetzung mit unterschiedlichen Zielgruppen



### Lebensrisiko Tod

- Die Hinterbliebenenabsicherung
- Ermittlung des Bedarfes des Kunden und Empfehlung des Verbraucherschutzes
- Möglichkeiten der privaten Absicherung
- Abgrenzung der unterschiedlichen Lösungen der Risikolebensversicherung und des Sterbegeldes
- Betrachtung der unterschiedlichen Zielgruppen und deren Bedarfe

**Preis:** 650,00 € zzgl. 39,00 € Prüfungsgebühr

**Dauer:** 2 Tage

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

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

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

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

## Zertifizierungslehrgang **Vorsorge-Versicherungsspezialist/ -in Banken (IDD Anrechnung)**

**Kategorie:** Betriebliche Altersvorsorge (bAV)

**Zielgruppe:** Privatkundenberater:innen  
Firmenkundenberater:innen

- Inhalte:**
- Einführung in die private und betriebliche Vorsorge**
    - Stand und Entwicklung des Vorsorgemarktes
    - Rahmenbedingungen
    - Steuer-/sozialversicherungsrechtliche Grundlagen
    - Die gesetzliche Rentenversicherung im Detail
    - Die staatlich geförderte private Vorsorge in Form der Basisrente
  - Die betriebliche Altersvorsorge (bAV)**
    - Rechtliche Rahmenbedingungen der betrieblichen Altersversorgung (bAV)
    - Besonderheiten der Durchführungswege der bAV
    - Steuerliche Förderung der bAV
    - Sozialversicherungsrechtliche Förderung der bAV
    - Vorzeitiges Ausscheiden im Rahmen der bAV
    - Anpassungsprüfungsverpflichtung im Rahmen der bAV
    - Insolvenzsicherung im Rahmen der bAV
    - Riesterrente außerhalb der bAV
  - Die private Vorsorge**
    - Möglichkeiten privater Vorsorgeversicherungen
    - Die Vorsorgelösung Lebensversicherung
    - Die private Rentenversicherung
    - Ergänzungsmöglichkeiten privater Risikoabsicherungen
    - Versicherungsberatung im Vorsorgesegment
  - Versicherungsberatung im Vorsorgesegment**
    - Der Verkaufsprozess
    - Persönliche Erfolgsfaktoren
    - Bedeutung der Beziehungsebene
    - Kommunikation
    - Überzeugende Gesprächsführung

**Preis:** 1.899,00 € zzgl. 39,00 € Prüfungsgebühr

**Dauer:** 4 x 2 Tage

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

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

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



## Dynamische Bilanzanalyse - Grundseminar

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



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

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

**Preis:** 1010,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 3 Tage

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

<b>Termin:</b> 21.03. - 23.03.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 059869
---------------------------------------	---------------------------------------	--

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

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

## Dynamische Bilanzanalyse - AufbauSeminar

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



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

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

**Preis:** 1010,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 3 Tage

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

<b>Termin:</b> 09.05. - 11.05.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 059871
---------------------------------------	---------------------------------------	--

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

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

## WEB-Seminar Konsolidierung und Konzernabschlussanalyse

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

**Zielgruppe:** Mitarbeiter aus dem Kreditgeschäft  
Kundenbetreuer  
Mitarbeiter Kreditanalyse

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



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

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

**Preis:** 690,00 €

**Dauer:** 2 Tage

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

<b>Termin:</b> 11.09. - 12.09.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 059875
---------------------------------------	---------------------------------------	--

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

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

- Kategorie:** Firmen- und Gewerbekunden:innen
- Zielgruppe:** Mitarbeitende im gewerblichen Aktivgeschäft, die über umfangreiche Kenntnisse bei der Begleitung von Kreditengagements verfügen.
- Inhalte:** Betriebswirtschaftliche Beurteilung von Unternehmen in Investitions- und Wachstumsphasen  
Diskussion über typische Erfolgsfaktoren in Wachstumsphasen  
Für diese einzelnen Situationen bzw. Unternehmensphasen werden u.a. betrachtet:
- Ermittlung der typischen Problembereiche in den einzelnen Situationen
  - 'Knackpunkte' bei der Bonitätseinschätzung
  - Bestimmung des betriebswirtschaftlich notwendigen Finanzbedarfs in Wachstumsphasen
  - Entwicklung von situationsgerechten Maßnahmen zur Begleitung der Unternehmen aus Sicht der Hausbank
  - Arbeit mit Echtfällen aus der Beratungspraxis
- Ihr Nutzen:** Die Seminarteilnehmer:innen erkennen die Besonderheit von Unternehmen in Investitions- und Wachstumsphasen, können die sich daraus ergebenden Risiken beurteilen sowie die geeigneten Maßnahmen für das Kreditinstitut ableiten.
- Preis:** 760,00 €
- Dauer:** 2 Tage
- Referenten:** Peter Schaaf, Peter Schaaf & Managementpartner GmbH

**Termin:**  
11.09. - 12.09.2023

**Anmeldeschluss:**  
21.08.2023

**Veranstaltungs-Nr.:**  
10141952

**Ansprechpartner:**

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

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

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

- Kategorie:** Firmen- und Gewerbekunden:innen
- Zielgruppe:** Mitarbeitende im gewerblichen Aktivgeschäft, die bereits Erfahrung mit der Bonitätsbeurteilung von Engagements haben.
- Inhalte:**
- Verprobung / Verifizierung ausgewählter Positionen des Jahresabschlusses
  - Verprobung der Kalkulation des Unternehmens
  - Verprobung der DATEV-BWA sowie ausgewählter Positionen der Summen- und Saldenliste
  - Verprobung von Ertrags- und Finanzplanungen der Kunden:innen
- Ihr Nutzen:** Der Teilnehmende lernt typische, vom Kunden eingereichte Unterlagen mit praxisorientierten Verfahren zu plausibilisieren sowie diese im Rahmen eines engen Zeitbudgets zu analysieren. Er erkennt mögliche Risiken sowie Chancen für das Kreditinstitut.
- Preis:** 760,00 €
- Dauer:** 2 Tage
- Referent:** Peter Schaaf, Peter Schaaf & Managementpartner GmbH

**Termin:**  
13.03. - 14.03.2023

**Anmeldeschluss:**  
20.02.2023

**Veranstaltungs-Nr.:**  
10141948

**Ansprechpartner:**

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

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



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

- Kategorie:** Firmen- und Gewerbetunden:innen
- Zielgruppe:** Firmen- und Gewerbetundenbetreuer:innen sowie Marktfolgemitarbeitende
- Ziele:** Die Teilnehmenden werden mit den grundlegenden Problemen und Fragestellungen vertraut gemacht, die sich im Falle einer geplanten oder unerwarteten Unternehmensnachfolge stellen.
- Inhalt:**
- Nachfolgeplanung als Grundlage der Nachfolgeregelung
  - Rechtliche Rahmenbedingungen der Unternehmensnachfolge
  - Verzahnung von Erbrecht und Gesellschaftsrecht
  - Steuerliche Rahmenbedingungen der Unternehmensnachfolge
- Preis:** 340,00 €
- Dauer:** 1 Tag
- Referenten:** Thomas F.W. Schodder

<b>Termin:</b> 23.11.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> 02.11.2023	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10142450
------------------------------	--------------------------------------	--

**Ansprechpartner:**

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

## **Jahresabschluss & BWAs schnell & sicher beurteilen im Firmenkundengeschäft**

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

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

**Inhalt:** **Jahresabschluss**

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

### **BWAs**

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

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

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

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

**Preis:** auf Anfrage

**Referenten:** Referenten der Sumega GmbH

<p><b>Termin:</b> 20.03. - 23.03.2023 von 09.00 - 17.00 Uhr 06.06. - 09.06.2023 von 09.00 - 17.00 Uhr</p>
---

**Seminarort:** **Haspa Hanse Center**  
Wikingerweg 1  
20537 Hamburg

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

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

## Investition, Finanzierung, Planung

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



**Einblick**

- So plant man richtig und effektiv

**Durchblick**

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

**Know-how**

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

**Weitblick**

- Wissen, warum manche Planungen rechnerisch nicht funktionieren

**Dauer:** 4 Tage Training, davon 2 Tage Webex, 2 eLearning - Tage  
(Selbststudium & Tools)

**Preis:** auf Anfrage

**Referenten:** Referenten der Sumega GmbH

**Termin:**  
22.06. - 23.06.2023

**Seminarort:** **Haspa Hanse Center**  
Wikingerweg 1  
20537 Hamburg

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

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

## Aufsichtsrechtliche Aspekte des Kreditrisikomanagements

- Kategorie:** Aufsichtsrecht, Meldewesen und Gesamtbanksteuerung
- Zielgruppe:** Fachkräfte, die sich überblicksartig über alle aufsichtsrechtlichen Aspekte des Kreditrisikomanagements informieren wollen.
- Ziele:** Im Rahmen dieses Seminars werden umfassend die aktuellen bankaufsichtlichen Anforderungen an das Kreditrisikomanagement dargestellt. Ein weiterer Schwerpunkt sind die aus der Umsetzung des Baseler Eigenkapitalakkords resultierenden aufsichtsrechtlichen Änderungen, die die Kreditvergabe und Kreditrisikosteuerung der Institute nachhaltig beeinflussen

**Inhalte:**

- 1. Tag (Dozent: Prof. Dr. Dirk Wohler)**  
Anforderungen der MaRisk an das Kreditgeschäft
  - Überblick über die relevanten Anforderungen
  - Abgrenzung zwischen MaRisk und Basel II/III
  - Strategieranforderungen im Kreditgeschäft
  - Anforderungen an die Funktionstrennung
  - Prozessanforderungen der MaRisk
  - Prozess der Votierung
  - Risikoklassifizierung und Konditionsgestaltung
  - Risikocontrolling und Risikomanagement
  - Limitierung der Kreditrisiken
  - Anforderungen an das Reporting
  
- 2. Tag (Dozent: Dr. Markus Rose)**  
CRR (II): Regulatorische Anforderungen an die Eigenmittelunterlegung von Kreditrisiken und operationellen Risiken sowie an die Behandlung des Liquiditätsrisikos
  - Basel III: Ziele und Akteure der Bankenaufsicht
  - Säule 1: Eigenmitteldefinition und -quoten
  - Eigenmittelunterlegung für das Kreditrisiko
    - Der Kreditrisiko-Standardansatz (KSA)
    - Ziele und Inhalte des neuen KSA gemäß BCBS 424
    - Überblick: Der auf internen Ratings basierende Ansatz (IBB)
    - BCBS 424: Überarbeitung und Einschränkung des Anwendungsbereichs des IRB
  - Eigenmittelunterlegung für das operationelle Risiko
  - Leverage Ratio – eine nicht risikosensitive Kennzahl
  - Säule 2: Anforderungen an die Liquidität – LCR und NSF

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

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

**Dauer:** 2 Tage

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

<b>Termin:</b> 02.03. - 03.03.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 060455
---------------------------------------	---------------------------------------	--

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

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

## Kompaktwissen des Bankaufsichtsrechts

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



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

**Dauer:** 2 Tage

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

<b>Termin:</b> 22.03. - 23.03.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 61619
---------------------------------------	---------------------------------------	---

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

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

## MaRisk Überblick - Inhalte, Öffnungsklauseln und Umsetzungsalternativen

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

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

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

**Dauer:** 2 Tage

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

<b>Termin:</b> 28.09. - 29.09.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 060547
---------------------------------------	---------------------------------------	--

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

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

## Agile Organisation erfolgreich umsetzen

- Kategorie:** Stab und Marktfolge
- Zielgruppe:** Leiterinnen und Leiter Organisation  
Prozessmanagerinnen und -manager  
Projektmanagerinnen und -manager  
Organisator:innen  
Vorstandsassistent:innen  
Personalmanager:innen  
Vertriebsmanager:innen  
Strategische Controller:innen
- Inhalte:** **Die Idee des agilen Managements:**  
Grundbegriffe  
Ziele  
Anwendungsgebiete  
**Der Unterschied zu traditionellen Vorgehensweisen, Agile Arbeitsweisen und Methoden:**  
Planungsmethoden  
Gestaltungsmethoden  
**Rollenmodell der agilen Organisation, zu erwartende Effekte, Grenzen agiler Organisation, Übungen zur Wissensvertiefung**
- Ziel:** Die Teilnehmer:innen erkennen, wie die Herausforderungen der kommenden 5-10 Jahre durch neue methodische Vorgehensweisen noch besser bewältigt werden können.
- Preis:** 790,00 €
- Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe oder externe Dozenten

<b>Termin:</b> 06.03. - 07.03.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 059453
---------------------------------------	---------------------------------------	--

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

**Ansprechpartner:** Steve Bocher  
Tel.: 0151 15174753  
[Steve.bocher@nosa-online.de](mailto:Steve.bocher@nosa-online.de)

## Führungs- und Verhaltenskompetenz

Seminare Führungskompetenz	Seite	70 - 98
Seminare Verhaltenskompetenz und Methoden	Seite	99 - 147
Seminare Gesundheitsmanagement	Seite	148 - 150
Seminare Digitalisierung	Seite	151

## Führen im Veränderungsmodus - Impulse zum Führen

**Kategorie:** Führungskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte

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

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

**Preis:** 1170,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

**Dauer:** 3 Tage

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

<b>Termin:</b> 04.10. - 06.10.2023	<b>Veranstaltungsort:</b> Johannesberg (Ort kann sich noch ändern)
---------------------------------------	--

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

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

**Kategorie:** Führungskompetenz

**Zielgruppe:** Führungsnachwuchskräfte  
Nachwuchsführungskräfte  
Führungskräfte

**Inhalte:**

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

**Ziel:**

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

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

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

**Dauer:** 2 Tage

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

<b>Termine:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
27.03. - 28.03.2023 / Kiel	auf Anfrage	V - 057467
11.05. - 12.05.2023 / Potsdam	auf Anfrage	V - 057469

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

Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie  
Faluner Weg 2  
24109 Kiel

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

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

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Führungsnachwuchskräfte  
Nachwuchsführungskräfte  
Führungskräfte
- Inhalte:**
- Führungskultur, Zyklus und Instrumente
  - Gesprächsanlässe (z. B. Zielvereinbarungsgespräche)
  - Gesprächsvorbereitung
  - Gesprächsführung und Gesprächstechniken
  - Gesprächsnachbereitung
- IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV).  
Die Teilnahme ist mit 3 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.
- Ziel:** Sie kennen die Bedeutung und Ziele der verschiedenen Führungsgespräche sowie Möglichkeiten der Gesprächsführung und Gesprächstechniken.
- Hinweis:** Der Besuch der Bausteinreihe wird zertifiziert.
- Preis:** 950,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)
- Dauer:** 2 Tage
- Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termine:</b>	<b>Anmeldeschluss:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
07.06. - 09.06.2023 / Kiel	auf Anfrage	V - 057475
21.06. - 23.06.2023 / Potsdam	auf Anfrage	V - 057477

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

Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie  
Faluner Weg 2  
24109 Kiel

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



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

**Kategorie:** Führungskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte  
Führungsnachwuchskräfte  
Nachwuchsführungskräfte

**Inhalte:**

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

**Ziel:**

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

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

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

**Dauer:** 3 Tage

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

<b>Termine:</b>	<b>Seminarort</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
06.09. - 08.09.2023	Kiel	V - 057481
20.09. - 22.09.2023	Potsdam	V - 057483

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

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

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

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

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Führungskräfte  
Führungsnachwuchskräfte  
Nachwuchsführungskräfte
- Inhalte:**
- Phasen der Teamentwicklung
  - Rollen der Teammitglieder und der Führungskraft
  - Gruppendynamische Prozesse
  - Moderieren und Leiten von Besprechungen
  - Präsentation vor Teams
  - Motivation des Teams
- Ziel:** Sie erkennen die unterschiedlichen Rollen in Teams und schärfen die Wahrnehmung für gruppendynamische Prozesse.
- Hinweis:** Der Besuch der Bausteinreihe wird zertifiziert.
- Preis:** 950,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)
- Dauer:** 3 Tage
- Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termine:</b>	<b>Seminarort:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
11.10. - 13.10.2023	Kiel	V - 057485
15.11. - 17.11.2023	Postdam	V - 057487

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

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

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

## Komplexität im Führungsalltag - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein V

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Führungskräfte, Führungsnachwuchskräfte, Nachwuchsführungskräfte
- Inhalte:**
- Komplexität im Führungsalltag und ihre Entscheidungsformen
  - Vielfältige Führungsanforderungen - Methoden zur Analyse von Führungssituationen und der Entwicklung von zielgerichteten Handlungsoptionen
  - Die eigene Selbstorganisation überprüfen und optimieren (u.a. Delegation als wirkungsvolles Führungsinstrument, Prioritäten setzen und entscheiden, Mut zum „Nein“, Belastungen steuern, Umgang mit inneren und äußeren Einflüssen)
  - Mitarbeiter:innen in Veränderungen mitnehmen. Fördern und fordern
  - Praxisübungen und kollegiale Fallberatung
- Ziel:**
- Sie integrieren die verschiedenen Führungsinstrumente in Ihren Führungsalltag und wenden sie situativ an
  - Sie analysieren komplexe Führungssituationen und entwickeln Lösungen
  - Sie reflektieren Lösungswege, um Leistungssteigerungen ohne zusätzliche Belastungen bei sich und Ihren Mitarbeiter:innen zu realisieren
- Hinweise:** Die Teilnehmer:innen haben Gelegenheit eigene Fälle einzubringen, zu analysieren und Handlungsoptionen zu entwickeln.
- Preis:** 750,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)
- Dauer:** 2 Tage
- Referenten:** Fachleute aus der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Referenten

<b>Termine:</b>	<b>Seminarort:</b>	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b>
07.12. - 08.12.2023	Kiel	V - 057489
11.12. - 12.12.2023	Potsdam	V - 057491

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

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

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

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

**Kategorie:** Führungskompetenz

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

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

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

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

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



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

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

**Preis:** 4500,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

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

**Termine:**

**Teil I** 12.03. - 17.03.2023

**Teil II** 10.09. - 15.09.2023

**Seminarort:**

Lenggries-Fall

Lenggries-Fall

(Ort kann sich noch ändern)

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

## Führungsdynamik - Die Kunst emotionaler, agiler Führung

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Führungskräfte und Projektleiter:innen
- Ziele:** New Leadership führt individuelle Führungspower und Teamdynamik optimal zusammen. Exzellente Führungskräfte gelingt es, die Leitung und Kooperation ihrer Teams so zu beeinflussen, dass im Ergebnis das Ganze weitaus mehr ist als die Summe seiner Teile. Gerade in agilen Arbeitsumgebungen ist es wichtig, Teams und Mitarbeiter:innen sowohl auf der Prozessebene als auch auf der emotionalen Ebene zu erreichen. In diesem Seminar lernen Sie, Widerstände und blockierende Prozesse ihrer Mitarbeiter:innen in Motivation und Engagement zu transformieren. **Highlight des Seminars:** Das Führungs-Lab. Bei diesem Seminar wenden Sie das Gelernte direkt in realen Gruppen aus dem parallel stattfindenden Gruppendynamik-Seminar an.
- Sie aktivieren und nutzen Ihre emotionale Intelligenz.
  - Sie erkennen die Dynamiken ihres Teams und nehmen gezielt darauf Einfluss.
  - Sie schaffen Verantwortungsbereitschaft und Engagement in ihren Teams.
  - Sie entwickeln einen authentischen und souveränen Führungsstil.
- Leitfragen:**
- Welche Werte und Überzeugungen prägen meinen Führungsstil?
  - Wie fördere ich die Entfaltung von Eigenverantwortung und Kreativität?
  - Wann begleite und wann führe ich Mitarbeiter:innen und die gesamte Gruppe?
  - Welches Verhalten fördert und hindert die Leistungsbereitschaft?
- Persönlicher Nutzen:**
- Sie werden sich Ihrer Autorität bewusst
  - Sie schaffen ein Klima von Vertrauen und Wertschätzung in Ihrem Team
  - Sie erwerben die Achtsamkeit, sich selbst und andere zu beobachten und Ihr Verhalten geplant zu ändern
- Gewinn für das Unternehmen:**
- Schnellere Zielerreichung und höhere Teamperformance
  - Werte- und selbst-bewusstes Führungsverständnis gibt Mitarbeitern:innen Raum für Kreativität
  - Bindung ans Unternehmen durch Wertschätzungskultur und Potenzialnutzung
  - Bereitschaft zur Übernahme von Verantwortung

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

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

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

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

<b>Termin:</b> 05.11. - 10.11.2023	<b>Seminarort:</b> Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd (Ort kann sich noch ändern)
---------------------------------------	---

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

## Führung von Innen - Die eigene Kraft steigern

<b>Kategorie:</b>	Führungskompetenz
<b>Zielgruppe:</b>	Führungskräfte und Projektleiter:innen
<b>Ziele</b>	<p>Wie innen so außen: Ihr Auftreten spiegelt Ihre innere, bewusste und unbewusste Ordnung und Ihr Wertesystem wider. Ihr (Führungs-) Verhalten ist intensiv mit Ihrer Lebensgeschichte und Ihrem persönlichen Erfahrungsschatz verknüpft. In diesem Seminar haben Sie die Möglichkeit, für Sie wichtige Situationen aus Ihrem (Führungs-) Alltag zu inszenieren und neu zu gestalten. Durch die spezielle Methode nach Albert Pessó mobilisieren Sie Ihre Energien und Ressourcen für herausfordernde Situationen. Das Seminar ist auch für Fachkräfte geeignet, die sich selbst in Ihrer Arbeit von innen heraus Führen möchten.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Sie erkennen, wie Ihre Erfahrungen Ihr (Führungs-) Verhalten bestimmen und nehmen darauf gezielt Einfluss.</li><li>• Sie entwickeln neue Energien und Kraft für herausfordernde Führungssituationen.</li><li>• Sie erkennen innere Landkarten und führen sich selbst und Ihre Mitarbeiter:innen von innen heraus - mit Verstand, Emotion und Intuition.</li></ul>
<b>Leitfragen:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Welche inneren Muster hindern mich, meine Kapazitäten als Führungskraft (wieder) voll auszuschöpfen?</li><li>• Wie aktiviere ich meine Ressourcen und integriere sie in meinen Führungsstil?</li><li>• Wie gelingt es mir, innere Konflikte in Einklang zu bringen?</li><li>• Wie bewältige ich anspruchsvolle Führungssituationen?</li></ul>
<b>Persönlicher Nutzen:</b>	<p>Sie erkennen Ursachen für Ihre ungelösten Probleme und gewinnen daraus Stärke für neue Führungssituationen. Sie lernen, sich zu öffnen und Vertrauen zu schaffen. Sie werden sich Ihrer Bedürfnisse und „inneren Landkarte“ bewusst. Sie finden Stabilität und Energie in Ihren Ressourcen.</p>
<b>Gewinn für das Unternehmen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Abbau von Blockaden und schnellere Zielerreichung</li><li>• Starke und gesunde Führungskräfte in herausfordernden Situationen</li><li>• Förderung der emotionalen Intelligenz</li><li>• Leistungssteigerung und Ausbau der Führungskapazitäten</li></ul>



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

**Preis:** 2.300,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)  
2.420,00 € (inklusive Follow-up)

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

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

<b>Termin:</b> 09.07. - 13.07.2023	<b>Seminarort:</b> Uslar bei Göttingen (Ort kann sich noch ändern)
---------------------------------------	--

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

## **Gruppendynamik Seminar**

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

**Kategorie:** Führungskompetenz

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

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

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

**Preis:** 2.190,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

**Referenten:** Team, Breuel & Partner

<b>Termine:</b>	<b>Seminarort:</b>
05.03. - 10.03.2023	Lenggries-Fall
07.05. - 12.05.2023	Lenggries-Fall
19.06. - 23.06.2023	Visselhövede
10.09. - 15.09.2023	Kremmen-Sommerfeld
08.10. - 13.10.2023	Lenggries-Fall
05.11. - 10.11.2023	Walsrode
03.12. - 08.12.2023	Lenggries-Fall
	(Orte können sich noch ändern)

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

## Gruppendynamik - Vom Gruppenchaos zur Teamperformance

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

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

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

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

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

<b>Termine:</b>	<b>Seminarort:</b>
05.02. - 10.02.2023	Lautrach bei Memmingen / Kempten
19.03. - 24.03.2023	Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd
23.04. - 28.04.2023	Uslar bei Göttingen
18.06. - 23.06.2023	Allmannshofen bei Augsburg
06.08. - 11.08.2023	Lautrach bei Memmingen / Kempten
15.10. - 20.10.2023	Allmannshofen bei Augsburg
05.11. - 10.11.2023	Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd
03.12. - 08.12.2023	Uslar bei Göttingen (Orte können sich noch ändern)

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

## Forcing - Durchsetzen, konfrontieren, Stärke entdecken

**Kategorie:** Führungskompetenz

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

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

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

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

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

**Preis:** 2.190,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

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

**Termine:**

21.05. - 26.05.2023

09.07. - 14.07.2023

24.09. - 29.09.2023

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

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

## Innere Balance bei Stress, Veränderungen und Konflikten

**Kategorie:** Führungskompetenz

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

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

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

**Preis:** 2190,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

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



**Termin:**

21.05. - 26.05.2023

12.11. - 17.11.2023

**Seminarort:**

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

**Ansprechpartnerin:**

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

## **Intensivseminar: Neu- (Positionierung) in der Führung - erfolgreich durchstarten**

### **Impulse für Führungskräfte**

**Kategorie:** Führungskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte, die zum ersten Mal in einer Führungsposition sind.  
Erfahrene Führungskräfte, die eine neue Führungsposition (nach Unternehmenswechsel / Beförderung) inne haben.  
Erfahrene Führungskräfte, die ihre Rolle im Hinblick auf gelingende Führung festigen wollen.  
Alle, die die Übernahme einer Führungsposition planen und sich darauf vorbereiten wollen.

Eine Führungsaufgabe zu übernehmen, ist etwas Wunderbares. Es gibt Dir die Möglichkeit, zu gestalten und Menschen in ihrer Entwicklung zu begleiten und zu unterstützen.

Wer andere führen will, sollte sich selbst führen können und Bewusstheit über die eigene Persönlichkeit erlangen und Vorstellungen über den persönlichen stimmigen Führungsstil entwickeln.

Nicht immer ist alles wie im Lehrbuch, sondern es gibt innere und äußere Spannungsfelder und Rollendilemmata. Es gilt Herausforderungen zu bewältigen und Entscheidungen in einem unsicheren Umfeld zu treffen, von denen nicht jeder Mitarbeitende begeistert ist. Dabei kommt es nicht nur auf die Führung des eigenen Teams an, sondern auch darauf, sich im Unternehmen auf der gleichen Ebene und 360 Grad zu positionieren, um Akzeptanz zu erlangen. Hinzu kommt, dass sich die klassische Führungsrolle einerseits verändert, andererseits in bestimmten Situationen Führung unerlässlich ist und nicht jedes Thema sich mit agilen Methoden lösen lässt.

Ein Beispiel:

- Nicht alle Mitarbeitenden freuen sich über (mehr) Verantwortung
- Es gibt Konflikte im Team, welche die Mitarbeitenden unter sich regeln sollen. Sie tun es aber nicht.
- Entscheidungen werden nicht immer von allen freudig und termingerecht getroffen.

Reflexion und Bewusstheit ist der erste Schritt zu einer souveränen Haltung in der Führungsposition.

- Ziele:** Bedeutung und Reflexion der Führungsrolle  
Rollenklarheit gewinnen und Verantwortung übernehmen  
Unterschiedliche Führungsstile / transformationale und transaktionale Führung  
Exkurs Positive Leadership  
Umgang mit Spannungsfeldern und Rollendilemmata  
Exkurs Motivationspsychologie: Wie gelingt es, Menschen zu begeistern  
Die eigene Handlung reflektieren und entwickeln – wofür will ich in der Führungsrolle stehen  
Transfer: Der Blick auf meine Rolle in meinem Unternehmen mit meinem Team
- Methodik:** Abwechslung von kurzen Input-Sequenzen, Einzel- und Gruppenübungen; Diskussion von Fällen und Situationen der Teilnehmer:innen aus Ihrem jeweiligen beruflichen Kontext
- Teilnehmende:** bis 8 Teilnehmende
- Preis:** 650,00 € (im Preis enthalten sind die Teilnehmerunterlagen, die Teilnahmezertifikate, ein Fotoprotokoll sowie Getränke und Snacks in den kleinen Pausen am Vor-/ Nachmittag; In der Mittagspause versorgen sich die Teilnehmer:innen selbst, im Umfeld sind eine Vielzahl von Cafes und Bistros)
- Hinweis:** In der Mittagspause haben die Teilnehmer:innen Gelegenheit, in den umliegenden Bistros zu essen
- Dauer:** 2 Tage (10:00 Uhr - 17:00 Uhr)
- Referentin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting

<b>Termin:</b> 27.03. - 28.03.2023
---------------------------------------

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

## YES, SHE CAN - Frauen in Führung Modul I - Mein Selbstbild als Führungskraft

- Kategorie:** Führungs- und Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe:** Trainingsreihe für weibliche Führungskräfte und all diejenigen, die es gerne werden möchten
- Beschreibung:** In diesem Training optimieren Sie Stärken und Ihr Selbstmarketing Sie entwickeln geeignete Vorbilder und eine sichere Vorstellung davon, wie Sie Ihre Karriere auf weibliche Art und Weise erreichen können. Unterstützt werden Sie hierbei von einer erfahrenen Trainerin, die selbst seit 20 Jahren Führungskraft ist und sowohl im Konzernumfeld als auch im Mittelstand Ihren Weg gefunden hat.
- Inhalte:**
- Ihre Führungspersönlichkeit
  - Humorvoll und motivierend zu einem gelungenen Selbstmarketing
  - Mut für mehr Sicherheit und herausfordernde Situationen
  - Kommunizieren und Netzwerken
  - Positionieren, um in Führung zu gehen
  - Aktivieren der weiblichen Ressourcen
  - Stärken stärken
  - Taktiken, Trainingstools und tips für den authentischen Auftritt
  - Von der Praxis für die Praxis
- Hinweis:** Dieses Seminar wird in Präsenz oder auch remote durchgeführt
- Preis:** 1035,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
- Dauer:** 2 Tage
- Trainerin:** Jennifer Großmann, Asta Akademie

<b>Termine:</b> 01.02.2023 26.04.2023
---

- Seminarort:** Gewerbering 2,  
25469 Halstenbek
- Ansprechpartnerin:** Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsqv.de](mailto:susanne.gerken@hsqv.de)

## YES, SHE CAN - Frauen in Führung Modul II - Meine Rolle als Führungskraft

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

<b>Termine:</b> 15.02.2023 10.05.2023
---

- Seminarort:** Gewerbering 2,  
25469 Halstenbek
- Ansprechpartnerin:** Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Mitarbeitergespräche beziehungsorientiert und wirksam führen

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Führungskräfte, die ihre Kommunikations- und Führungskompetenzen erweitern wollen. Alle die mit Menschen arbeiten und ihre Gesprächskompetenz erweitern wollen. Führungsnachwuchskräfte, die sich auf eine Führungsposition vorbereiten.
- Inhalte:** Grundlagen gelingender Kommunikation  
Unterschiedliche Gesprächstypen: Beurteilungsgespräch, Feedbackgespräch, Performancegespräch/ regelmäßige Jour Fixe, Kritikgespräch, Ablehnungsgespräch, besondere Gespräche: Kündigung- und Abmahnungsgespräche  
Bezugsrahmen und Menschenbild  
Bedürfnisse und Wahrnehmungskanäle  
Den roten Faden behalten  
Die Gesprächsvorbereitung- und nachbereitung  
Gelingender Beziehungsaufbau mit unterschiedlichen Kommunikationstypen  
Keine Angst vor schwierigen Gesprächen  
Gespräche aus Deinem Alltag vorbereiten und simulieren  
Reflexion und Transfer
- Methoden:** Wechsel von Theorie-Input, Einzel- und Gruppenübungen, Feedback und Selbstreflexion
- Teilnehmende:** bis 8
- Preis:** 650,00 € (im Preis enthalten sind die Teilnehmerunterlagen, die Teilnahmezertifikat, ein Fotoprotokoll sowie Getränke und Snacks in den kleinen Pausen am Vor-/ Nachmittag; In der Mittagspause versorgen sich die Teilnehmer:innen selbst, im Umfeld sind eine Vielzahl von Cafes und Bistros)
- Dauer:** 2 Tage jeweils 10.00 - 17.00 Uhr
- Referentin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting

<b>Termin:</b> 11.09. - 12.09.2023
---------------------------------------

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

## Resilienz für Führungskräfte - in der eigenen Kraft bleiben

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Führungskräfte, Projektleiter:innen, Nachwuchsführungskräfte. Alle die mit Menschen arbeiten und ihre Resilienz stärken wollen. Alle die ihre Ressourcen kennenlernen und besser nutzen wollen, um Herausforderungen zu meistern.
- Inhalte:** Grundlagen und Kennenlernen von Resilienz
- Resilienz, emotionale Intelligenz, Stressbewältigung und Salutogenese - wie hängt das zusammen?
  - Wahrnehmung von konstruktiven und destruktiven Denkmustern
  - Resilienz und Hirnforschung
  - Das Stress- und Beruhigungssystem
  - Reflexion stärkender und schwächender Faktoren
  - (Innere) Konflikte erkennen und anerkennen
  - Innere Antreiber würdigen und ihnen wirkungsvoll begegnen
  - Stärken stärken und Ressourcen fördern
  - Reflexion des persönlichen Resilienzprofils
  - Transfer in der Praxis
- Methoden:** Wechsel aus Theorie-Input, Einzel- und Gruppenübungen, und Selbstreflexion
- Teilnehmende:** bis 10
- Preis:** 1250,00 € (Übernachtung und Verpflegung werden gesondert berechnet)
- Dauer:** 2 Tage  
1. Tag 11.00 Uhr - 18.00 Uhr / 2. Tag 09.30 Uhr - 16.30 Uhr
- Referentin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting  
Co-Dozent: Sven Kramer, systemischer Berater und Coach

<b>Termin:</b> 30.11. - 01.12.2023
---------------------------------------

**Seminarort:** Hotel in der Metropolregion Hamburg

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

## **Kraftvoll führen - den persönlichen Führungsstil festigen Seminar für weibliche Führungskräfte**

- Kategorie:** Führungskompetenz
- Zielgruppe:** Frauen, die bereits eine Führungsposition inne haben  
Frauen, die planen, künftig eine Führungsaufgabe zu bekleiden  
Frauen, die sich mit ihrer Karriere auseinandersetzen und in einer männergeprägten Umgebung arbeiten
- Ziele:** Erfolgsfaktoren für die berufliche Entwicklung kennen und Stolpersteine vermeiden  
Rollenklarheit und Rollenkompetenz erlangen / vertiefen  
Den eigenen stimmigen Führungsstil finden / festigen  
Umgang mit Spannungsfeldern und Dilemmata in der Führungsrolle  
Macht- und Konfliktstrategien von Männern und Frauen unterscheiden  
360-Grad-Strategie für die Positionierung im Unternehmen entwickeln  
Supervision ausgewählter Situationen aus Deinem Führungsalltag  
Zielbildentwicklung und Transfer
- Methoden:** Wechsel von Kurz-Input, Diskussionen im Plenum, (Klein)- Gruppenübungen, Selbstreflexion und Einzelarbeit. Kollegiale Beratung, Rollenspiele, Coaching
- Preis:** 550,00 € (im Preis enthalten sind die Teilnehmerunterlagen, die Teilnahmezertifikat, ein Fotoprotokoll sowie Getränke und Snacks in den kleinen Pausen am Vor-/ Nachmittag; In der Mittagspause versorgen sich die Teilnehmer:innen selbst, im Umfeld sind eine Vielzahl von Cafes und Bistros)
- Dauer:** 1,5 Tage  
1. Tag 14.00 Uhr - 18.30 Uhr / 2. Tag 10.00 Uhr - 17.00 Uhr
- Referentin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting

<b>Termin:</b> 08.05. - 09.05.2023
---------------------------------------

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



## Remote führen

**Kategorie:** Führungskompetenz

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

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

**Inhalte:**

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

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

**Preis:** 360,00 € (Einzelcoaching 620,00 €)

**Dauer:** 4 Stunden (09.00 - 13.00 Uhr)

**Trainerin:** Ute Schmitz, Asta Akademie

**Termine:**

15.02.2023

07.07.2023

11.10.2023

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

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

<b>Kategorie:</b>	Führungskompetenz
<b>Zielgruppe:</b>	Privatkundenbetreuer:innen Individualkundenbetreuer:innen Versicherungsspezialisten:innen Berater:innen mit Beratungskontakt zu Versicherungsthemen
<b>Inhalte:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Delegieren und Entscheiden in der Beratungsabteilung</li><li>• Erläuterung der Transaktionsanalyse</li><li>• Agile Führungsmethoden in der Beratung</li><li>• Das HAVE der agilen Führung</li><li>• Transnationaler Führungsstil</li><li>• Transformationaler Führungsstil</li><li>• Charismatische Führung</li><li>• Motivation von Beratern</li><li>• Emotionale Kompetenz</li></ul>
<b>Hinweis:</b>	Anrechenbare Weiterbildungszeit 90 Minuten
<b>Preis:</b>	35,00 €
<b>Dauer:</b>	3 Stunden
<b>Referenten:</b>	Referenten der Sumega GmbH

<b>Termin:</b>	Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden.
----------------	---

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

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

- Kategorie:** Persönlichkeits- und Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe:** Alle Mitarbeiter:innen
- Ziele:**
- Das geeignete Mindset für erfolgreiche Verhandlungen entwickeln
  - Begleitung von Konfliktsituationen im Team erlernen
  - Erlangen der sicheren Anwendung durch gezieltes Training in Kleingruppen
- Inhalte:**
- Das Harvard-Konzept kennen lernen und nutzen
  - Training mit eigenen Fällen – mit sofortigem Nutzen für Ihre Praxis
  - 5-Phasen-Modell nach Harvard zur Begleitung von Konflikten im Team erlernen
- Ihr Nutzen:** Wir sehen uns im täglichen Arbeitsumfeld mit vielen Verhandlungen und auch schwierigen Konfliktsituationen konfrontiert. Hier gilt es, mit gutem Methodenkoffer und exzellent vorbereitet in Gespräche zu gehen. Das Wissen um eine gute Verhandlungsstrategie ist an dieser Stelle unerlässlich, sind damit doch erheblich bessere Resultate zu erzielen. Die notwendige Sicherheit in der Anwendung lässt sich allerdings nur durch ein gezieltes Training, wie wir es in diesem Trainings-Camp mit Ihnen durchführen wollen, erreichen. Erzielen Sie in nur 2 Tagen bedeutend bessere Verhandlungsergebnisse und lernen Sie, Konflikte in Ihrem Team souverän zu begleiten und Ihr Team schnell wieder handlungsfähig zu machen.
- Preis:** 790,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
- Dauer:** 2 Tage
- Referenten:** Christian Wentorp, Transformationsmanager,  
Hamburger Sparkasse AG  
Andrea Kähler, Hamburger Sparkasse AG

<b>Termin:</b> 06.11. - 07.11.2023
---------------------------------------

- Seminarort:** anders arbeiten Projekt GmbH & Co. KG  
Bei der Pulvermühle 23  
22453 Hamburg
- Ansprechpartnerin:** Susanne Gerken  
Tel.: 040 637020-31  
[susanne.gerken@hsgv.de](mailto:susanne.gerken@hsgv.de)

## Impuls Konfliktmanagement - Wie gehe ich mit Konflikten um?

- Kategorie:** Persönlichkeits- und Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe:** Alle Mitarbeitenden, die mit Konflikten konstruktiver umgehen möchten
- Ziele:**
- Das geeignete Mindset für eine erfolgreiche Konfliktlösung entwickeln
- Inhalte:**
- Grundlagenwissen zum Thema Konflikt
  - Wie ist meine persönliche Einstellung zu Konflikten?
  - Wie verhalte ich mich in Konfliktsituationen?
  - Kann ich Konfliktdynamik positiv nutzen?
- Ihr Nutzen:** Bei einem Konflikt treffen unterschiedliche Einstellungen, Erwartungen, Interessen und Meinungen aufeinander. Die Ursachen sind vielfältig und es gilt, einen guten Umgang mit Konflikten zu erlernen. Im Seminar beleuchten wir, wie Sie Konfliktdynamiken positiv nutzen und wie Sie Ihre Konfliktfähigkeit ausbauen können.
- Preis:** 140,00 €
- Hinweis:** Das Seminar wird per Webex durchgeführt
- Dauer:** 09.00 - 13.00 Uhr
- Referentin:** Andrea Kähler, Hamburger Sparkasse AG

<b>Termin:</b> 08.05.2023
------------------------------

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

## New Work Class

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe:** Führungskräfte und Mitarbeiter
- Ziele:**
- Sie erleben das Mindset der neuen Arbeitswelt und können die neuen Begrifflichkeiten gut einordnen
  - Sie erlangen die neuen Ansätze / Methoden, deren Anwendungsmöglichkeiten und Nutzen
  - Dieser Workshop ist eine Initialzündung, um das neue Mindset der Arbeitswelt 4.0 zu entwickeln
- Inhalt:**
- Agilität
  - Design Thinking
  - Scrum
  - Kanban Board
  - Business Modell Canvas
- Ziel:** Unternehmen erleben ihr Umfeld als dynamischer und komplexer als je zuvor. Die bewusste Auseinandersetzung mit diesem Wandel hilft, diesen als Chance zu verstehen.  
New Work, Anders Arbeiten, Agilität, Scrum, Kanban-board, Sprints...  
Diese Begriffe hört man immer häufiger in der neuen Arbeitswelt – doch was verbirgt sich eigentlich genau dahinter und worin besteht der Vorteil?  
In unserem Campus erlernen Sie die Grundlagen des „agilen Arbeitens“ und wenden diese Ansätze praxisnah in Übungen an.  
Das Ziel ist die Entstehung eines neuen Mindsets, mit dem zukünftige Herausforderungen der Arbeitswelt 4.0 meistern.
- Hinweis:** Das Seminar wird in Präsenz als auch per Webex durchgeführt
- Preis:** 970,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)
- Dauer:** 2 Tage
- Referenten:** Florian Schmidt, Leiter Personalmanagement,  
Christian Wentorp, Transformationsmanager, Hamburger Sparkasse AG

**Termine:**  
06.02. - 07.02.2023

**Seminarort:**  
digital

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

## Online-Seminar: Erfolgreich verhandeln und Konflikte lösen

- Kategorie:** Persönlichkeits- und Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe:** Alle Mitarbeiter:innen
- Ziele:**
- Das geeignete Mindset für erfolgreiche Verhandlungen erkennen
- Inhalte:**
- Das Harvard-Konzept kennen lernen
  - 5-Phasen-Modell nach Harvard zur Begleitung von Konflikten im Team erlernen
  - Kurze Übungssequenzen mit eigenen Fällen
- Ihr Nutzen:** Wir sehen uns im täglichen Arbeitsumfeld mit vielen Verhandlungen und auch schwierigen Konfliktsituationen konfrontiert. Hier gilt es, mit gutem Methodenkoffer und exzellent vorbereitet in Gespräche zu gehen. Das Wissen um eine gute Verhandlungsstrategie ist an dieser Stelle unerlässlich, sind damit doch erheblich bessere Resultate zu erzielen. In diesem Seminar geben wir einen guten Überblick in die Verhandlungsstrategie nach dem Harvard-Konzept
- Preis:** 140,00 €
- Hinweis:** Das Seminar wird per Webex durchgeführt
- Dauer:** 09.00-13.00 Uhr
- Referentin:** Andrea Kähler, Hamburger Sparkassen AG

<b>Termin:</b> 09.06.2023
------------------------------

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

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

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

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

**Seminarziel:** Sie lernen sich selbst als Person, Ihre Einstellung und Ihre Verhaltensmuster in der Zusammenarbeit anhand ausgewählter Modelle der Transaktionsanalyse (TA) kennen. Sie erfahren was Sie im Kontakt mit Ihrem Umfeld fördert und behindert und wie Sie lösungsorientierte Kommunikation gestalten können. Sie erweitern Ihre Handlungsmöglichkeiten, um in konkreten Alltagssituationen bewusst zu agieren oder zu reagieren. Sie entwickeln und probieren Alternativen aus, um im Alltag erfolgreich zu sein.

- Inhalte:**
- Wie unterstützt mich Transaktionsanalyse im täglichen Leben?
  - Wie reagiere ich in unterschiedlichen Situationen und auf unterschiedliche Menschen?
  - Welche Auswirkungen hat das auf mich, mein Umfeld, meine tägliche Arbeit?
  - Welches Spannungsfeld entsteht durch (meine) wiederkehrenden Kommunikationsmuster - was fördert, was hemmt?
  - Mit welchen Personen neige ich zu symbiotischen Beziehungen und welchen Nutzen und welche Gefahren entstehen daraus?
  - Wie löse ich mich gewinnbringend aus Abhängigkeiten?
  - Welche alltäglichen „Spielchen“ in der Kommunikation gibt es, wie erkenne ich sie und wie kann ich lösungsorientiert aussteigen?
  - Auf welche Verhaltensmuster springe ich an und wo bin ich selbst Initiator?
  - Welche alternativen Handlungsweisen stehen mir zur Verfügung, um ungeliebtes Verhalten zu verändern?
  - Welchen Vertrag gehe ich mit mir selbst ein, um neu probiertes Verhalten in mein Repertoire zu integrieren?

**Preis:** 2.190,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

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

<b>Termine:</b> 12.03. - 17.03.2023 20.08. - 25.08.2023 22.10. - 27.10.2023	<b>Seminarort:</b> Lenggries-Fall Lenggries-Fall Visselhövede (Orte können sich noch ändern)
--	--

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

Seminarhotel Luisenhof  
Worthstraße 10  
27374 Visselhövede

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



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

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

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

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

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

**Preis:** 2.190,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

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

<b>Termin:</b> 23.04. - 28.04.2023
---------------------------------------

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

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

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

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Projektleiter:innen

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

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

**Leitfragen:**

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

**Persönlicher Nutzen:**

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

**Gewinn für das Unternehmen:**

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

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

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

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

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

<b>Termine:</b>	<b>Seminarort:</b>
12.02. - 17.02.2023	Uslar bei Göttingen
23.04. - 28.04.2023	Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd
21.05. - 26.05.2023	Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd
06.08. - 11.08.2023	Altmannshofen bei Augsburg
08.10. - 13.10.2023	Uslar bei Göttingen
19.11. - 24.11.2023	Altmannshofen bei Augsburg (Orte können sich noch ändern)

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



## Das Lebensskript - Transaktionsanalyse erweitert - MindSet verändern

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Projektleiter:innen

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

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

**Leitfragen:**

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

**Persönlicher Nutzen:**

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

**Gewinn für das Unternehmen:**

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



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

**Preis:** 2.300,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)  
2.420,00 € (inklusive Follow-up)

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

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

<b>Termin:</b> 24.09. - 28.09.2023	<b>Seminarort:</b> Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd (Ort kann sich noch ändern)
---------------------------------------	---

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

## Transaktionsanalyse - erfolgreich kommunizieren im Beruf

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden

**Zielgruppe:** Das 3-tägige Training zur Transaktionsanalyse ist für alle, die ihre berufliche Kommunikationskompetenzen erkennen, entwickeln und stärken möchten

**Beschreibung:** Sie erleben täglich herausfordernde Situationen beim Kommunizieren und suchen hierzu fachlichen Input sowie Unterstützung in der Entwicklung ihres persönlichen Kommunikationsstils. Sie erarbeiten sich im Seminar die Konzepte und Methoden der Transaktionsanalyse und lernen sich darüber selber besser zu verstehen sowie Ihre Kommunikationssituation bewusst zu gestalten. Erfahren Sie mehr über ihre Glaubenssätze und Handlungsspielräume für eine klare Gesprächsführung. Der erfahrene Trainer & Coach wechselt zwischen fachlichen Impulsen, Selbstreflexion und Übungen zu den behandelten Inhalten und berät Sie in Ihrem Kommunikationsverhalten.

- Inhalte:**
- Methoden & Konzepte der Transaktionsanalyse
  - Ich-Zustände, innere Antreiber & Grundhaltungen helfen dabei, dass Sie sich selbst und andere besser verstehen.
  - Berufliche Gesprächssituationen analysieren
  - Konfliktsituationen erkennen, verstehen und entschärfen
  - Eigene Kommunikationsgewohnheiten betrachten, Ihre Muster erkennen sowie Ihre persönliche Entwicklung vorantreiben.
  - Gesprächstechniken für eine gelassene Kommunikation werden trainiert und gekonnt eingesetzt.
  -

**Preis:** 1330,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet)

**Dauer:** 3 Tage

**Trainer:** Bastian Rosing, Asta Akademie

Termin 1:	Termin 2
13.02.2023	15.03.2023
27.02.2023	16.03.2023
13.03.2023	17.03.2023

**Seminarort:** Gewerbering 2,  
25469 Halstenbek

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

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

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Projektleiter:innen

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

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

**Leitfragen:**

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

**Persönlicher Nutzen:**

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

**Gewinn für das Unternehmen:**

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





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

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

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

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

**Termine:**

05.03. - 10.03.2023

16.07. - 21.07.2023

03.12. - 08.12.2023

**Seminarort:**

Altmannshofen bei Augsburg

Uslar bei Göttingen

Lautrach bei Memmingen / Kempten  
(Orte können sich noch ändern)

**Ansprechpartnerin:**

Susanne Gerken

Tel.: 040 637020-31

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



## ÜBERZEUGEND AUFTRETEN! Impuls-Kommunikation Teil I

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe:** Nachwuchskräfte, Führungskräfte, Firmenkundenbetreuer:innen, Individual- oder Privatkundenbetreuer:innen
- Ziele:** Mit „Micro-Learning by Micro-Doing“ verbessern Sie Ihre kommunikative Kompetenz schnell und spürbar. Die im Seminarvorgestellten Mikromuster der Impuls-Kommunikation sind dabei so klein, dass sich das Üben (fast sofort) ganz normal anfühlt. – und Spaß macht. Erleben Sie die praktische Umsetzung des Best- und Longsellers „KOMMUNIKATIVE KOMPETENZ - WENIGER IST MEHR – Die Mikromuster der „Impuls-Kommunikation“ (GABAL e-Book)
- Wie machen die das? Lernen von bekannten charismatischen Persönlichkeiten.
  - Hoher Übungsanteil: Sie passen die Mikromuster direkt an Ihrem eigenen Stil an.
  - Weniger ist mehr! Mit Mikromuster Stimmungen verbessern und Handlungsspielräume erweitern.
- Inhalt:**
- Der Ton macht die Musik: Ihre Stimme verschafft Ihnen Gehör oder öffnet Herzen. (Beides zeitgleich geht nicht)
  - Gewusst wie! Blicke können verbinden. Und ja: Blicke können auch töten.
  - „Sagen Sie jetzt nichts“: (Fast) wortlos in Gesprächen führen.
  - Eine Frage der Haltung: Sitzplätze, Körperhaltung und Raum-Positionen
  - „Konsequent in der Sache, gewinnend im Umgang“ - dank Mikromustern
  - Der kommunikative Erste-Hilfe-Koffer: Aggression wirksam entschärfen
  - Das gute Zuhören: Ziele erreichen durch sinnvolle Zugewandtheit
- Hinweise:** TEIL I – ÜBERZEUGEND AUFTRETEN!  
Wie „sprechen“ wir mit Körper, Atmung und Stimme?  
TEIL II – SO KOMMEN IHRE WORTE AN, UND ZWAR GUT!! (s. Veranstaltung-ID V-0)  
Welche Rhetorik hilft wann, damit wir unsere Gesprächsziele erreichen?  
Sie 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 neben dem umfassenden Skript auch 82 Trainingskarten 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-MinutenCoachings zu Umsetzungsfragen per Telefon oder Video-Konferenz zur Verfügung.

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

**Dauer:** 2 Tage

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

<b>Termine:</b> 25.04. - 26.04.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 058189
--	---------------------------------------	--

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

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

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

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe:** Nachwuchskräfte, Führungskräfte, Firmenkundenbetreuer:innen, Individual- oder Privatkundenbetreuer:innen
- Ziele:** Mit „Micro-Learning by Micro-Doing“ verbessern Sie Ihre kommunikative Kompetenz schnell und spürbar. Die im Seminarvorgestellten Mikromuster der Impuls-Kommunikation sind dabei so klein, dass sich das Üben (fast sofort) ganz normal anfühlt. – und Spaß macht. Erleben Sie die praktische Umsetzung des Best- und Longsellers „KOMMUNIKATIVE KOMPETENZ - WENIGER IST MEHR – Die Mikromuster der „Impuls-Kommunikation“ (GABAL e-Book)
- Wie machen die das? Lernen von bekannten charismatischen Persönlichkeiten.
  - Hoher Übungsanteil: Sie passen die Mikromuster direkt an Ihrem eigenen Stil an.
  - Weniger ist mehr! Mit Mikromuster Stimmungen verbessern und Handlungsspielräume erweitern.
- Inhalt:**
- Denken hilt zwar, nützt aber nichts? - Der menschlichen Irrationalität sinnvoll begegnen.
  - Nie ärgern, nur wundern – und entspannter kontern
  - Kommen Sie ins Gespräch, denn: „Solange man selbst redet, erfährt man nichts“ (Marie von Ebner-Eschenbach) - und überzeugt schlecht.
  - Auf den Grund gegangen: verdeckte Tagesordnungen erkennen und nutzen
  - WERT-volle Worte: Was wollen Sie eigentlich wirklich sagen?
  - Politisch korrekt und charismatisch. Doch, beides zusammen geht.
- Hinweise:** TEIL I – ÜBERZEUGEND AUFTRETEN!  
Wie „sprechen“ wir mit Körper, Atmung und Stimme?  
TEIL II – SO KOMMEN IHRE WORTE AN, UND ZWAR GUT!! (s. Veranstaltung-ID V-0)  
Welche Rhetorik hilft wann, damit wir unsere Gesprächsziele erreichen? Sie 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 neben dem umfassenden Skript auch 82 Trainingskarten 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-MinutenCoachings zu Umsetzungsfragen per Telefon oder Video-Konferenz zur Verfügung.

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

**Dauer:** 2 Tage

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

<b>Termine:</b> 27.09. - 28.09.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> auf Anfrage	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> V - 058191
--	---------------------------------------	--

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

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

## Konfliktmanagement - Aus Konflikten eine Chance machen

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

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

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

**Preis:** 2.500,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

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

<b>Termine:</b> 25.06. - 30.06.2023 12.11. - 17.11.2023	<b>Seminarort:</b> Uslar bei Göttingen Stimpfach bei Schwäbisch Gmünd (Orte können sich noch ändern)
---	---

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

## Konfliktmanagement - Mein Konfliktverhalten und dessen Auswirkungen

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz

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

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

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





**Preis:** 2.190,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)

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

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

<b>Termine:</b> 11.06. - 16.06.2023 22.10. - 27.10.2023	<b>Seminarort:</b> Visselhövede Lenggries-Fall (Orte können sich noch ändern)
---	--

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

Seminarhotel Luisenhof  
Worthstraße 10  
27374 Visselhövede

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

## Ihre Zuhörer gewinnen - Erfolgreich reden und bewegen

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

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

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

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

## Schwierige Gespräche in der Marktunterstützung konstruktiv bewältigen

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe:** Das Seminar richtet sich an qualifizierte Mitarbeitende aus marktunterstützenden Abteilungen.
- Seminarziel:** Die Teilnehmenden erweitern ihre kommunikativen Fähigkeiten, um ein positives Gesprächsklima zu schaffen, zielgerichteter vorzugehen und überzeugender zu agieren. Das Qualitätsdenken in der Kommunikation mit internen Kunden:innen wird gefördert.
- Inhalte:**
- Eigene Erwartungen und Erwartungen Dritter an interne Dienstleister
  - Aspekte zwischenmenschlicher Kommunikation
  - Gespräche strukturiert vorbereiten und durchführen
  - Schwierige Gesprächssituationen lösen
  - Auf Einwände angemessen reagieren
  - Konsensorientierte Gesprächsführung
  - Praktische Übungen
- Preis:** 980,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)
- Dauer:** 3 Tage
- Referent:** Hubert Liebens, Camino Institut

<b>Termin:</b> 20.09. - 22.09.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> 30.08.2023	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10143551
---------------------------------------	--------------------------------------	--

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

**Ansprechpartner:in:**

<b>inhaltlich:</b> Martina Greimann Tel.: 0511 3603-879 <a href="mailto:martina.greimann@svn.de">martina.greimann@svn.de</a>	<b>organisatorisch:</b> Markus Bachmann Tel.: 0511 3603-792 <a href="mailto:markus.bachmann@svn.de">markus.bachmann@svn.de</a>
---	---

## Strategien für Frauen im Beruf

- Kategorie:** Persönlichkeitsentwicklung Verhaltenskompetenz
- Zielgruppe:** Alle Mitarbeiterinnen, die Lust haben, sich persönlich und beruflich zu entwickeln und unentdeckte Potentiale zu entfalten.
- Inhalte:** Standortanalyse - Wo stehe ich?  
Miteinander voneinander lernen  
Unterscheiden sich die Strategien und Handlungsweisen von Männern und Frauen?  
Reflektieren von eigenen Alltagssituationen  
Effektives Selbstmarketing  
Erfolgsblockaden erkennen  
Persönlicher Maßnahmen- und Entwicklungsplan
- Ziele:** Was bedeutet Karriere für mich und wie kann meine Karriere aussehen?  
Mit welchen Strategien komme ich in der Berufswelt voran?  
Entwicklung von konkreten Handlungsstrategien  
Engagement in eigener Sache entwickeln  
Netzwerken
- Preis:** 790,00 € (Unterkunft und Verpflegung werden gesondert berechnet.)
- Dauer:** 2 Tage  
plus Webex-Meeting ein Jahr später -was ist passiert? - was hat sich getan?
- Referentinnen:** Sabine Hochfeld und Andrea Kähler,  
Hamburger Sparkasse AG

<b>Termin:</b> 16.11. - 17.11.2023	<b>Anmeldeschluss</b> auf Anfrage
---------------------------------------	--------------------------------------

**Seminarort:** anders arbeiten Projekt GmbH & Co. KG  
Bei der Pulvermühle 23  
22453 Hamburg

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

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

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe:** Privatkundenbetreuer:innen  
Individualkundenbetreuer:innen  
Versicherungsspezialisten:innen  
Berater:innen mit Beratungskontakt zu Versicherungsthemen
- Inhalte:**
- Verstehen der Kundenkommunikation anhand theoretischer Modelle
  - Eisberg Modell
  - Johari-Fenster
  - Vier-Seiten Modell
  - Aktives zuhören
  - Praxisorientierte Gesprächsführung
  - Struktur für ein Beratungsgespräch
  - Körpersprache, Wirkung und Wahrnehmung
  - Nonverbale Zeichen senden und verstehen
- Hinweis:** Anrechenbare Weiterbildungszeit 90 Minuten
- Preis:** 35,00 €
- Dauer:** 3 Stunden
- Referenten:** Referent:innen der Sumega GmbH

<b>Termin:</b>	Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden.
----------------	---

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

## Mikrotraining für Beratende - Personales Verhalten Brisante Kundengespräche (IDD Anrechnung)

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe:** Privatkundenbetreuer:innen  
Individualkundenbetreuer:innen  
Versicherungsspezialisten:innen  
Berater:innen mit Beratungskontakt zu Versicherungsthemen
- Inhalte:**
- Erkennen Sie unterschiedliche Ursachen für Konflikte
  - Sätze der progressiven Deeskalation im Kundenkontakt
  - Verschiedene Konflikttypen
  - Kenntnis der verschiedenen Konfliktarten
  - Die unterschiedlichen Formen der Einwände
  - Das Harvard Prinzip
  - Die Stufen der Eskalation
  - Praxisorientierte Konfliktlösung
- Hinweis:** Anrechenbare Weiterbildungszeit 90 Minuten
- Preis:** 35,00 €
- Dauer:** 3 Stunden
- Referenten:** Referent:innen der Sumega GmbH

<b>Termin:</b> Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden.
--

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

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

<b>Kategorie:</b>	Verhaltenskompetenz und Methoden
<b>Zielgruppe:</b>	Privatkundenbetreuer:innen Individualkundenbetreuer:innen Versicherungsspezialisten:innen Berater:innen mit Beratungskontakt zu Versicherungsthemen
<b>Inhalte:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Die verschiedenen Präsenzen</li><li>• Die verschiedenen Präsentationen</li><li>• Die sieben W-Fragen</li><li>• Dramaturgie in der Darstellung</li><li>• Knackige Ein- und Ausstiege</li><li>• Präsenz durch Körpersprache</li><li>• Visualisierung und Medieneinsatz</li><li>• Die Vielfalt der Stimme</li><li>• Von Lampenfieber bis Schrecksituation</li></ul>
<b>Hinweis:</b>	Anrechenbare Weiterbildungszeit 90 Minuten
<b>Preis:</b>	35,00 €
<b>Dauer:</b>	3 Stunden
<b>Referenten:</b>	Referent:innen der Sumega GmbH

<b>Termin:</b>	Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden.
----------------	---

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

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

<b>Kategorie:</b>	Verhaltenskompetenz und Methoden
<b>Zielgruppe:</b>	Privatkundenbetreuer:innen Individualkundenbetreuer:innen Versicherungsspezialisten:innen Berater:innen mit Beratungskontakt zu Versicherungsthemen
<b>Inhalte:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Geschichtliche Übersicht des Zeitmanagements</li><li>• Das Pareto Prinzip</li><li>• Die ABC Analyse</li><li>• Die Eisenhower Matrix</li><li>• Die ALPEN Methode</li><li>• Die SMART Methode</li><li>• Erläuterung der Mono- und Polychronie</li><li>• Störfaktoren und Leistungskurven</li><li>• Praktische Anwendung</li></ul>
<b>Hinweis:</b>	Anrechenbare Weiterbildungszeit 90 Minuten
<b>Preis:</b>	35,00 €
<b>Dauer:</b>	3 Stunden
<b>Referenten:</b>	Referent:innen der Sumega GmbH

<b>Termin:</b>	Das Web Based Training kann nach Freischaltung jederzeit absolviert werden.
----------------	---

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



## Mein Ich vor der Kamera Präsesntes Auftreten, guter Kontakt und ein bisschen Selbstmarketing

**Kategorie:** Methoden

**Zielgruppe:** Mitarbeiter:innen aller Bereiche

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

**Inhalte:**

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

**Preis:** 730,00 €

**Dauer:** 2 x 3 Stunden, online (14.00 - 17.00 Uhr))

**Referent:** Alexander Hoffmann-Kuhnt, LUCAS CONSULTING TEAM

<b>Termin:</b> 17.04. - 24.04.2023
---------------------------------------

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

## Konfliktmanagement im virtuellen Raum

**Kategorie:** Methoden

**Zielgruppe:** Mitarbeiter:innen aller Bereiche

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

**Inhalte:**

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

**Preis:** 400,00 €

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

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

<b>Termine:</b> 03.03.2023 20.03.2023 23.06.2023
---

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

## Online professionell präsentieren

**Kategorie:** Methoden

**Zielgruppe:** Mitarbeiter:innen aller Bereiche

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

**Inhalte:**

### **Modul 1**

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

### **Modul 2**

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

### **Modul 3**

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

### **Modul 4**

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

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

**Preis:** 1250,00 €

**Dauer:** 2 Tage online von 09.00 - 13.00 Uhr

**Referentin:** Sabine Poston, LUCAS CONSULTING TEAM

**Termine:**  
13.02.2023  
23.02.2023

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

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

**Kategorie:** Methoden

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

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

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

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

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

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

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

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

**Preis:** 830,00 €

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

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

**Termin:**

Modul I: 15.06.2023

Modul II: 16.06.2023

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

## Speak Up! Erfolgreich Netzwerken Seminar für Frauen

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe:** Frauen in Führungspositionen, Frauen mit Vertriebsaufgaben, projektleiterinnen, Beraterinnen. Frauen in verantwortlichen Aufgaben, die ihre Präsenz in beruflichen Situationen stärken und ihr Netzwerk ausbauen wollen. Alle, die sich mit den Aspekten des erfolgreichen Netzwerkens intensiver beschäftigen wollen.
- Inhalte:** Grundlagen erfolgreicher Netzwerk-Arbeit  
Reflexion persönlicher / beruflicher Ziele für das eigene Netzwerk  
Netzwerk-Überblick - welche Netzwerke sind für meine Rolle / Zielsetzung geeignet  
Netzwerkaufbau/- ausbau und -pflege  
Netzwerken auch für Introvertierte  
Wie Männer und Frauen netzwerken  
Dos & Don'ts  
Transfer: Was passt zu mir und meinen Zielen
- Hinweis:** Die Seminare der Speak Up-Reihe bauen nicht aufeinander auf, sondern ergänzen sich inhaltlich. Sie können also einzeln oder in beliebiger Reihenfolge besucht werden
- Methodik:** Wechsel aus Theorie-Input, Einzel- und Gruppenübungen, Feedback und Selbstreflexion
- Teilnehmende:** bis 8 Personen
- Preis:** 350,00 € inkl. Teilnehmerunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Fotoprotokoll, Snacks und Getränke in den Kaffeepausen. (In der Mittagspause haben die Teilnehmerinnen Gelegenheit, sich in den umliegenden Bistros selbst zu versorgen)
- Dauer:** 1 Tag (Beginn 10.00 Uhr, Ende 17.30 Uhr)
- Trainerin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting

<b>Termin:</b> 25.04.2023
------------------------------

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

## Speak Up - Präsenz & Wirkung Kommunikationstraining für Frauen

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe:** Frauen in Führungspositionen, Projektleiterinnen, Beraterinnen  
Frauen in verantwortlichen Aufgaben, die ihre Präsenz in beruflichen Situationen stärken und ihr Kommunikationsverhalten bewusster gestalten wollen  
Weibliche Nachwuchskräfte
- Nutzen:** Die Teilnehmerinnen entwickeln ein Gespür für die Wirkfaktoren von Kommunikation und Körpersprache, sowie die Wirkung eigener Kommunikationspräferenzen. Sie können Kommunikationsverhalten anderer besser einordnen und damit umgehen. Sie erlangen mehr Präsenz und Selbstbewusstsein und können mit überraschenden Situationen gelassener umgehen. Sie erhalten Impulse für herausfordernde Situationen in Ihrem spezifischen Kontext.
- Inhalte:**
- Grundlagen stimmiger Kommunikation nicht nur für das berufliche Umfeld
  - Körpersprache, nonverbale Kommunikation und deren Wirkung
  - Reflexion eigener Kommunikationspräferenzen und dahinterstehender Werte und Glaubenssätze
  - A sagt..und ich höre..- wie der eigenen Filter auf unsere Kommunikation und unser Verhalten wirkt
  - Männersprache - Frauensprache – Unterschiede und überraschende Erkenntnisse
  - Umgang mit typisch männlichen und typisch weiblichen Kommunikationsmustern im beruflichen Kontext
  - Impulse für herausfordernde Situationen aus Ihrer Praxis
- Hinweis:** Die Seminare der Speak Up-Reihe bauen nicht aufeinander auf, sondern ergänzen sich inhaltlich. Sie können also einzeln oder in beliebiger Reihenfolge besucht werden
- Methodik:** Wechsel aus Theorie-Input, Einzel- und Gruppenübungen, Feedback und Selbstreflexion
- Teilnehmende:** bis 8 Personen
- Preis:** 350,00 € inkl. Unterlagen, Zertifikat, Fotoprotokoll, Snacks und Getränke in den Kaffeepausen. (In der Mittagspause haben die Teilnehmerinnen Gelegenheit, sich in den umliegenden Bistros selbst zu versorgen)
- Dauer:** 1 Tag (Beginn 10.00 Uhr, Ende 18.00 Uhr)
- Trainerin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting

<b>Termin:</b> 24.04.2023
------------------------------

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

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



## **Speak Up! Positionier Dich!**

### **Psychologische Spiele erkennen und schwierige Situationen meistern**

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe:** Frauen in Führungspositionen, Projektleiterinnen, Beraterinnen  
Frauen in verantwortlichen Aufgaben, die ihre Kommunikation in schwierigen Gesprächen und herausfordernden Situationen schärfen wollen.  
Weibliche Nachwuchskräfte
- Nutzen:** Die Teilnehmerinnen
- Lernen es, Grundlagen und den Rahmenbedingungen für gelingende Kommunikation herzustellen.
  - Erhalten Bewusstheit für bewusste und unbewusste psychologische Spiele in ihrem beruflichen Kontext, die sich auf ihren situativen Status auswirken.
  - Bereiten sich durch Erkennen eigener Triggerpunkte präaktional auf wiederkehrende Situationen vor.
  - Vertiefen Techniken im Umgang mit destruktiver Kommunikation und Machtspielen.
- Inhalte:**
- Wie gelingt es, sich erfolgreich zu positionieren?
  - Psychologische Spiele erkennen und ihnen kommunikativ begegnen.
  - Eigene Triggerpunkte und Reaktionsmuster reflektieren und Handlungsoptionen entwickeln.
  - Umgang mit statuserhöhender und abwertender Kommunikation - auf Augenhöhe bleiben.
  - In der Handlungskompetenz bleiben - Sprachlosigkeit vermeiden und eigene Grenzen schützen.
  - Reflexion konkreter wiederkehrender Situationen aus dem beruflichen Alltag der Teilnehmerinnen.
- Methodik:** Wechsel aus Theorie-Input, Einzel- und Gruppenübungen, Feedback. Selbstreflexion und Rollenspielen
- Hinweise:** Die Seminare der Speak Up-Reihe bauen nicht aufeinander auf, sondern ergänzen sich inhaltlich. Sie können also einzeln oder in beliebiger Reihenfolge besucht werden.

**Teilnehmende:** bis 8 Personen

**Preis:** 350,00 € inkl. Seminarunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Fotoprotokoll, Snacks und Getränke in den Kaffeepausen. (In der Mittagspause haben die Teilnehmerinnen Gelegenheit, sich in den umliegenden Bistros selbst zu versorgen)

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

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

<b>Termin:</b> 29.08.2023
------------------------------

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

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

## Das bin Ich - mit Persönlichkeit zum Erfolg Stärken, Potentiale und Entwicklungsrichtungen

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe:** Führungskräfte, Nachwuchskräfte, Projektleiter:innen und alle die eine Standortbestimmung wünschen und sich besser positionieren wollen. Alle, die mit Blick auf Ihre berufliche Weiterentwicklung ihre Persönlichkeit, Kernkompetenzen und Entwicklungspotentiale reflektieren und stärken wollen.
- Inhalte:**
- Wie entsteht Persönlichkeit und was macht sie aus - aktuelle Erkenntnisse der Hirnforschung und Persönlichkeitsforschung
  - Unterschiedliche Persönlichkeitsstile und deren Stärken
  - Die eigenen Persönlichkeitsmerkmale reflektieren und Stärken als Ressourcen nutzen
  - Handlungsleitende Motive und Werte kennen und integrieren
  - Mein Ich, mein Soll-Ich und mein Wunsch-Ich: Bewusstheit über einschränkende Verhaltensautomatismen erlangen (z. B. Antreiber-Verhalten) und daraus neue Entwicklungsrichtungen ableiten
  - Reflexion der Persona
  - Ressourcen und Potentiale für die eigene Entwicklung erarbeiten
- Methodik:** Im Seminar ist eine individuelle Persönlichkeitsauswertung mit dem LINC Personality Profiler (LPP) als Grundlage für die Erarbeitung der Entwicklungsrichtung im Teilnehmerpreis enthalten und Voraussetzung für die Teilnahme. Die Teilnehmer:innen absolvieren den Online-Test des LPP vor Seminarbeginn, erhalten innerhalb weniger Tage Ihren persönlichen Auswertungsbericht und bringen diesen zum Seminar mit. Wechsel von kurzen Theorie-Sequenzen, Einzel- und Gruppenübungen, sowie Selbstreflexion.
- Teilnehmende:** 8 Personen
- Preis:** 650,00 € (inkl. Persönlichkeitsdiagnose LINC Personality Profiler mit ausführlichem Auswertungsbericht zu Persönlichkeitsmerkmalen, Motivation und Kernkompetenzen, Teilnehmerunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Snacks und Getränke in den Kaffeepausen. (In der Mittagspause haben die Teilnehmerinnen Gelegenheit, sich in den umliegenden Bistros selbst zu versorgen)
- Dauer:** 2 Tage (Tag 1: 10.00-17.00 Uhr, Tag 2: 09.30-16.00 Uhr)
- Trainerin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting

<b>Termin:</b> 09.10. - 10.10.2023
---------------------------------------

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

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

## Follow Up - Das bin Ich - Persönlichkeit stärken & Potentiale entfalten

- Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden
- Zielgruppe:** Fach- und Führungskräfte, Nachwuchskräfte, Projektleiter:innen die an einem Seminar „Das bin ich“ teilgenommen haben und ihre Persönlichkeitsentwicklung nachhalten wollen.  
Alle, die eine Persönlichkeitsanalyse mit dem LINC Personality Profiler mit einem Auswertungsgespräch durchgeführt haben und weiteres vertiefen wollen.
- Inhalte:**
- Vertiefende Inhalte zu Persönlichkeitsentwicklung
  - Klärung aufgetretener Fragen zur Persönlichkeitsauswertung
  - Reflexion der unterschiedlichen Personas in Bezug zur Persönlichkeit
  - Vertiefung der inneren Antreiber im Kontext der LPP Persönlichkeitsauswertung
  - Reflexion und Standortbestimmung zum persönlichen Entwicklungsziel eines Entwicklungsziels
- Methodik:** Wechsel von kurzen Theorie-Sequenzen, Einzel- und Gruppenübungen, Diskussionen im Plenum und Selbstreflexion. Die Teilnehmenden bringen ihre Persönlichkeitsanalyse mit zum Seminar.
- Teilnehmende:** 8 Personen
- Preis:** 350,00 € (inkl. Teilnehmerunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Snacks und Getränke in den Kaffeepausen. (In der Mittagspause haben die Teilnehmerinnen Gelegenheit, sich in den umliegenden Bistros selbst zu versorgen))
- Dauer:** 1 Tag (09.30 - 17.00 Uhr)
- Trainerin:** Institut Kathrin Rehbein, Coaching | Training | Consulting

<b>Termin:</b> 02.05.2023
------------------------------

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

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

## Der Konflikt ist die Lösung - Gelassener und souveräner Umgang mit Konflikten

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden

**Zielgruppe:** Führungskräfte, die eine positive Haltung zu Konflikten entwickeln und die Wachstumschancen, die aus Konflikten entstehen, für sich und ihr Team nutzen wollen.  
Berater:innen und Coaches, die Menschen in Konfliktsituationen begleiten wollen  
Alle, die mit Menschen arbeiten und Ihre Konfliktkompetenz erweitern wollen

**Inhalte:**

- Konfliktarten reflektieren und Konfliktdynamik verstehen
- Eigene und fremde Konfliktmuster reflektieren
- Unterscheidliche Persönlichkeits- und Beziehungsstile im Konflikt
- Bedürfnisse hinter Konflikten erkennen
- Die eigene (Lieblings) -Rolle im Konflikt reflektieren und Handlungsoptionen im Umgang mit Konflikten erweitern
- Freund oder Feind? Die Haltung im Konflikt entscheidet
- Vorbereitung und Führen von Konfliktgesprächen
- Der Blick auf die Konfliktsituation im eigenen Team

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

**Teilnehmende:** bis 8 Personen

**Preis:** 550,00 € inkl. Seminarunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Fotoprotokoll, Snacks und Getränke in den Kaffeepausen.  
(In der Mittagspause haben die Teilnehmerinnen Gelegenheit, sich in den umliegenden Bistros selbst zu versorgen)

**Dauer:** 1,5 Tage (Montag 14.00 - 18.00 Uhr, Dienstag 10.00 - 17.00 Uhr)

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

<p><b>Termin:</b> 05.06. - 06.06.2023 13.11 - 14.11. 2023</p>
---

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

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

## Kanban - Sinnhaftes Selbstorganisieren

**Kategorie:** Methoden

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

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

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

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

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

**Preis:** 360,00 € (Einzelcoaching 620,00 €)

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

**Trainer:** Marc Blöse, Asta Akademie

**Termine:**

17.03.2023  
05.06.2023  
29.09.2023  
27.11.2023

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

## Veränderungen bewältigen

**Kategorie:** Verhaltenskompetenz und Methoden

**Zielgruppe:** Alle Fach- und Führungskräfte, die aktiv neue Formate erfahren möchten, um in der heutigen und zukünftigen Arbeitswelt und ihrer dynamischen Veränderung mitgehen zu können. Keine agilen Vorkenntnisse erforderlich.

**Beschreibung:** Wir befinden uns in einer Welt voller Veränderung. Führungskräfte und Mitarbeiter\*innen stehen vor der Herausforderung ihre Ziele zu erreichen. Veränderung findet nicht nur in Produkten und den Prozessen statt, sondern wird auch von ALLEN erwartet.  
In diesem Beratungsformat lernen die Führungskräfte und Mitarbeiter\*innen konkrete Führungs- und Teamformate kennen, die sie für diese Veränderung stärken und nehmen neue Impulse mit, um die Reise der Veränderung für sich selbst und die Organisation und das eigene Team erfolgreich zu gestalten.

- Inhalte:**
- Erkennen, wie Mindsets unser Handeln bestimmen
  - Das eigene Mindset und das eines Unternehmens oder Teams erweitern
  - Techniken und Methoden, um gemeinsam mit dem Team stetig und fokussiert die Veränderung und Herausforderungen zu bewältigen
  - Techniken und Methoden zur Visualisierung, Schaffung Verbindlichkeit und Transparenz in der Bearbeitung von gemeinsamen Aufgaben
  - Umgang mit den unterschiedlichen Rollen und Störungen im Team
  - Kollegialer Austausch zwischen den Seminarteilnehmern

**Hinweis:** Dieses Seminar wird digital (Cisco Webex und Conceptboard) durchgeführt

**Preis:** 530,00 €

**Dauer:** 6 Stunden (09.00 - 15.00 Uhr)

**Trainerin:** Ute Schmitz, Asta Akademie

**Termine:**

03.02.2023  
26.05.2023  
15.09.2023  
09.11.2023

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

## Scrum Kompakt

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

**Termine:**

06.02.2023  
26.05.2023  
22.09.2023  
06.11.2023

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



## Umgang mit Komplexität

**Kategorie:** Methoden

**Zielgruppe:** MitarbeiterInnen oder Führungskräfte unterschiedlichster Hierarchiestufen, die in ihrem Arbeitsalltag mit komplexen Fragestellungen konfrontiert sind und ihre Kompetenz in Bezug auf den Umgang mit Komplexität weiterentwickeln wollen.

**Beschreibung:** Sehen Sie den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr und werden Ihren eigenen Ansprüchen nach Klarheit und Perfektion nicht mehr gerecht? Die Aufgaben werden immer mehr, die Veränderungszyklen immer kürzer, die Vernetzung wächst. Der Umgang mit Komplexität begegnet uns in immer mehr Bereichen. Es gibt unterschiedliche Ansätze wie mit Komplexität umgegangen werden kann. Dabei gibt es auch einige Irrtümer über den Umgang mit komplexen Systemen.  
In diesem Seminar schärfen die Teilnehmer:innen ihr Bewusstsein für komplexe Problemstellungen und reflektieren eigene Verhaltensweisen in komplexen Situationen. Gleichzeitig lernen Sie wie mit mehrdeutigen Frage- und Problemstellungen umgegangen werden kann.

**Inhalte:**

- Der Unterschied zwischen komplex und kompliziert
- Umgang mit komplexen Systemen
- Führen in einem komplexen Umfeld
- Fehler im Umgang mit Komplexität

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

**Preis:** 360,00 € (Einzelcoaching 620,00 €)

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

**Trainer:** Marc Blöse, Asta Akademie

**Termine:**

30.01.2023  
08.05.2023  
01.09.2023  
30.10.2023

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

## Agiles Mindset

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

<p><b>Termine:</b> 18.01.2023 19.06.2023 17.11.2023</p>
---

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

## Agile Methoden

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

<b>Termine:</b> 24.03.2023 10.05.2023 08.12.2023
---

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

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

**Kategorie:** Gesundheitsmanagement

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

**Inhalte:**

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

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

**Hinweise:** Sie können gerne eigenes Material mitbringen, um die Techniken noch im Seminar daran einzusetzen.

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

**Dauer:** 2 Tage

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

<b>Termin:</b> 13.06. - 14.06.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> 09.05.2023	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10143541
---------------------------------------	--------------------------------------	--

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

**Ansprechpartner:in:**

<b>inhaltlich:</b> Martina Greimann Tel.: 0511 3603-879 <a href="mailto:martina.greimann@svn.de">martina.greimann@svn.de</a>	<b>organisatorisch:</b> Markus Bachmann Tel.: 0511 3603-792 <a href="mailto:markus.bachmann@svn.de">markus.bachmann@svn.de</a>
---	---

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

**Kategorie:** Gesundheitsmanagement

**Zielgruppe:** Das Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter:innen

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

**Inhalte:**

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

Das Seminar bietet theoretische und praktische Einheiten.

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

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

**Dauer:** 2 Tage

<b>Termin:</b> 17.10. - 18.10.2023	<b>Anmeldeschluss:</b> 26.09.2023	<b>Veranstaltungs-Nr.:</b> 10143564
---------------------------------------	--------------------------------------	--

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

**Ansprechpartner:in:** **inhaltlich:**  
Martina Greimann  
Tel.: 0511 3603-879  
[martina.greimann@svn.de](mailto:martina.greimann@svn.de)

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

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

**Kategorie:** Digitalisierung

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

**Inhalte:**

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

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

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

Voraussetzung:

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

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

**Seminar auf Anfrage**

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