

Bildungskatalog
- gesamt -



1	Digitalisierung in der Sparkassenwelt	4
2	IDD	7
3	MiFID II	54
4	OSPlus	56
5	OSPlus neo	59

1. Digitalisierung in der Sparkassenwelt

Veranstaltung: **Aufbaustudium: Sparkassenfachwirt für Privatkundengeschäft (ab2018)**

Ziel: Die KundenberaterInnen sind in der Lage, Privatkunden in folgenden Fachgebieten insbesondere in Anlehnung an die Produktpalette des Sparkassen-Finanzkonzeptes Privatkunden zu beraten: Vermögensbildung und private Baufinanzierung. Die verkäuferische Einstellung und das Handeln des Kundenberaters sind geprägt von einem klaren und zielorientierten Vorgehen im Folgegespräch und Baufinanzierungsgespräch.

Zielgruppe: Kundenberater mit Erfahrungen im Privatkundengeschäft, die das Grundstudium "Sparkassenfachwirt für Kundenberatung" erfolgreich besucht haben.

Inhalt: Die Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem Curriculum zum Aufbaustudium "Sparkassenfachwirt für Privatkundengeschäft". Die Teilnahme ist mit 42 Stunden als **Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar**.

Hinweis: Ihnen steht eine entsprechende Beratungstechnik inklusive OSPlus_neo zur Verfügung.

Ansprechpartner: Andrea Sievert

Kontakt: Tel: 0331 97925-224
Fax: 0331/97925-102
Email: andrea.sievert@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-037241	19.08.2019	17.10.2019	Potsdam	Standardpreis 1850
V-037247	18.11.2019	22.01.2020	Potsdam	Standardpreis 1850
V-038258	23.03.2020	29.05.2020	Potsdam	Standardpreis 1850
V-038264	17.08.2020	16.10.2020	Potsdam	Standardpreis 1850
V-038270	16.11.2020	13.01.2021	Potsdam	Standardpreis 1850

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: Grundstudium:Sparkassenfachwirt für Kundenberatung (ab 2018)

Ziel: Berater erhalten eine verkäuferische, persönliche, mediale und fachliche Qualifikation.

Zielgruppe: Berater, die im Privatkundengeschäft tätig sind.

Inhalt: Die Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem aktuellen Curriculum zum Grundstudium "Sparkassenfachwirt für Kundenberatung". Die Teilnahme ist mit 111 Stunden **als Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar**.

Hinweis: Eine entsprechende Beratungstechnik steht den Teilnehmern zur Verfügung.

Ansprechpartner: Andrea Sievert

Kontakt: Tel: 0331 97925-224
Fax: 0331/97925-102
Email: andrea.sievert@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-036888	03.06.2019	02.10.2019	Potsdam	Standardpreis 3100
V-036895	07.10.2019	01.02.2020	Potsdam	Standardpreis 3100
V-037254	21.10.2019	07.02.2020	Potsdam	Standardpreis 3100
V-038230	17.02.2020	26.06.2020	Potsdam	Standardpreis 3100
V-038237	08.06.2020	02.10.2020	Potsdam	Standardpreis 3100
V-038244	12.10.2020	30.01.2021	Potsdam	Standardpreis 3100
V-038251	19.10.2020	06.02.2021	Kiel	Standardpreis 3100

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

2. IDD

Seminare / Workshops

Veranstaltung: Schlagfertigkeit - mit passenden Antworten verbale Angriffe parieren

- Ziel:
- In Gesprächen immer passende Antworten zu finden ist eine hohe Kunst. Warum das so ist und was Sie dagegen tun können, erfahren Sie in diesem Seminar.
 - Ein Fokus liegt auf der Selbstreflexion und dem Üben neuer, individuell passender Verhaltensstrategien.

Zielgruppe:

- Inhalt:
- Was ist Schlagfertigkeit?
 - Was passiert bei verbalen Angriffen?
 - Wie kann ich meine Wut verstehen und dadurch konstruktiv nutzen?
 - Mit welchen Strategien kann ich Angriffen begegnen?
 - Wie kann ich elegant "nein" sagen?
 - In welcher Weise kann ich meine Körpersprache und Stimme nutzen?
 - Wie wahre ich meine Grenzen und reagiere angemessen auf unangemessene Kritik?
- IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV.
Die Teilnahme ist mit 12 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis:

Ansprechpartner: Petra Linder

Kontakt: Tel: 0431 5335-114
Fax: 0331/97925-102
Email: petra.linder@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-004660	auf Anfrage		auf Anfrage	auf Anfrage

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Seminare / Workshops

Veranstaltung: 30 - 50 Jahre - Erfolgreiche Beratung von Einkommenskunden

- Ziel:
- Sie sind sensibilisiert für die Besonderheiten der 30 - 50-jährigen Privatkunden und können in dieser Zielgruppe bedarfsgerecht beraten.
 - Sie bringen frischen Wind in die Betreuung der Zielgruppe.

- Zielgruppe:
- Privatkundenberater/innen
 - Berater/innen in den Filialen

- Inhalt:
- Bedürfnisse der Zielgruppe 30 - 50-jährigen Kunden
 - Bedarfsgerechte Beratung von Einkommenskunden
 - Wie nimmt der Kunde den Berater wahr?
 - Gesprächsanlässe und aktive Ansprache
 - Argumente - die Kunden emotional überzeugen
 - Nutzen und Mehrwert zielgruppengerecht argumentieren
 - Umgang mit anspruchsvollen Kunden und (digitalen) Konkurrenzangeboten
 - Einwandbehandlung

IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV:
Die Veranstaltung stärkt die fachliche Beratungsqualität im Bereich der Vorsorgeberatung. Die Teilnahme ist mit 2 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis:

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann

Kontakt: Tel: 0431 5335-118
Fax: 0331/97925-102
Email: dirk.wehrmann@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-004116	auf Anfrage		auf Anfrage	auf Anfrage

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: Abschlusslehrgang für Auszubildende

Ziel: Bisher erworbene praktische und theoretische Kenntnisse werden vertieft und erweitert sowie in Übungen und Fallstudien angewendet. Einen Schwerpunkt bildet das Führen von Kundengesprächen, in denen mit den Auszubildenden trainiert wird, wie sie strukturiert und abschlussorientiert beraten und verkaufen können.
Die mündliche Prüfung besteht aus einem Beratungsgespräch, in dem die Auszubildenden zeigen sollen, dass sie Kundengespräche systematisch und situationsbezogen führen können.
Sowohl die fachlichen als auch die verkäuferischen Inhalte bieten eine sehr gute Vorbereitung auf die IHK-Prüfung und eine optimale Ergänzung zur Praxis.

Zielgruppe:

Inhalt: Webinar Deka
Webinar Altersvorsorge
Beratung und Verkauf
Wirtschaftslehre
Privates Kreditgeschäft
Gewerbliches Kreditgeschäft
Anlagegeschäft
Altersvorsorge
Internationaler Zahlungsverkehr
Versicherungsberatung
Rechnungswesen
Die Teilnahme ist mit 34,5 Stunden **als Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar**.

Hinweis: Webinar Deka:
Webinar Altersvorsorge:
Der Preis errechnet sich wie folgt:
1.500,00 EUR Lehrgangspreis (inkl. Webinare und Prüfungs.TV)
350,00 EUR Prüfung
20,00 EUR Übersicht mündliche Noten/Leistungsbeurteilung Training

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0431 5335-182
Fax: 0331/97925-102
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-037594	01.07.2019	23.07.2019	Kiel	Standardpreis 1870
V-037618	12.08.2019	03.09.2019	Kiel	Standardpreis 1870
V-037656	17.09.2019	11.10.2019	Kiel	Standardpreis 1870
V-037662	14.10.2019	07.11.2019	Kiel	Standardpreis 1870
V-037705	15.10.2019	08.11.2019	Kiel	Standardpreis 1870
V-037711	17.10.2019	12.11.2019	Kiel	Standardpreis 1870
V-037768	02.01.2020	24.01.2020	Kiel	Standardpreis 1870
V-037774	06.01.2020	28.01.2020	Kiel	Standardpreis 1870
V-039089	13.08.2019	04.09.2019	Kiel	Standardpreis 1870
V-039478	21.11.2019	13.12.2019	Halberstadt	Standardpreis 1870
V-040468	10.08.2020	01.09.2020	Kiel	Standardpreis 1870
V-040474	20.08.2020	11.09.2020	Kiel	Standardpreis 1870
V-040480	16.09.2020	08.10.2020	Kiel	Standardpreis 1870
V-040486	19.10.2020	10.11.2020	Kiel	Standardpreis 1870
V-040492	20.10.2020	11.11.2020	Kiel	Standardpreis 1870
V-040498	22.10.2020	13.11.2020	Kiel	Standardpreis 1870
V-040505	05.01.2021	27.01.2021	Kiel	Standardpreis 1870
V-040511	06.01.2021	28.01.2021	Kiel	Standardpreis 1870
V-040672	16.03.2020	07.04.2020	Potsdam	Standardpreis 1870

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de> . Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: Altersvorsorge oder Altersvorfreude?

Ziel: Gerade in der aktuellen Marktsituation besteht eine zentrale Herausforderung darin, die Komplexität der Produkte für Kunden bedarfsgerecht und verständlich aufzubereiten und dabei genau das Maß an Klarheit und Transparenz zu schaffen, das Kunden überzeugt - überzeugend in der Ansprache, nachvollziehbar im Ablauf und verbindlich im Abschluss. Mit nachweislich erfolgreichen Formulierungen gewinnen Sie Sicherheit im Vertrieb. Ihre Kunden erkennen schnell ihre persönliche Situation, sehen Handlungsbedarf und folgen überzeugt Ihren Empfehlungen. Sie steigern Ihre Beratungsqualität und fokussieren sich im Rahmen der "Vertriebsstrategie der Zukunft" auf Ihre Potenzialkunden.

Zielgruppe: Filialleiter, Finanzberater, Regionaldirektoren und Vermögensberater, die intensiv und kompakt an zwei Tagen ihre Vertriebskompetenz und langfristigen Erfolge in der Altersvorsorgeberatung stärken wollen.

Inhalt:

- Die Glaubenssätze der Berater oder warum wir Altersvorsorge nicht ansprechen
- Verantwortung für die Finanzen der Kunden übernehmen
- Ansprachewege - verrückt oder einfach nur ehrlich
- Anders als alle anderen Anbieter: Telefonische Akquise
- Selbstbewusst auftreten: Was kostet den Kunden eine Beratung - was kostet den Kunden KEINE Beratung?
- 4 Asse auf der Hand: Was Ing DiBA, Bank of Scotland und der Rest nicht können
- Was passiert, wenn nichts passiert
- Die Macht der Wörter: Was wir der Manipulation von Kunden entgegensetzen müssen
- Über Zeugen: Die tickende Zeitbombe im Leitz-Ordner des Kunden
- Die Bedeutung von Perfektion in der Altersvorsorgeberatung
- Wer mitdenkt muss weniger nachdenken: Abschluss hier und jetzt
- Das Ende der 25 EUR-Verträge: Endlich vernünftige Betragssummen schreiben
- Angreifen: Wetten, dass der Kunde woanders keine Altersvorsorge hat???
- Riester in 7 Minuten und andere Lösungen
- Ich habe kein Geld, ich bin zu jung, wer weiß, ob ich so lange lebe und Co.
- Kompetenz in die Fläche bringen: Sich erfolgreich empfehlen lassen
- Gezieltes Training von Kundengesprächen zur Altersvorsorge

IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV:
Die Veranstaltung stärkt die fachliche Beratungsqualität im Bereich der Vorsorgeberatung. Die Teilnahme ist mit 6 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis: Das beratungsrelevante Fach- und Produktwissen inkl. technischer Abwicklung wird vorausgesetzt.

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann

Kontakt: Tel: 0431 5335-118
Fax: 0331/97925-102
Email: dirk.wehrmann@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-004531	auf Anfrage		auf Anfrage	auf Anfrage

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de> . Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: **Aufbaustudium: Sparkassenfachwirt für Privatkundengeschäft (ab2018)**

Ziel: Die KundenberaterInnen sind in der Lage, Privatkunden in folgenden Fachgebieten insbesondere in Anlehnung an die Produktpalette des Sparkassen-Finanzkonzeptes Privatkunden zu beraten: Vermögensbildung und private Baufinanzierung. Die verkäuferische Einstellung und das Handeln des Kundenberaters sind geprägt von einem klaren und zielorientierten Vorgehen im Folgegespräch und Baufinanzierungsgespräch.

Zielgruppe: Kundenberater mit Erfahrungen im Privatkundengeschäft, die das Grundstudium "Sparkassenfachwirt für Kundenberatung" erfolgreich besucht haben.

Inhalt: Die Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem Curriculum zum Aufbaustudium "Sparkassenfachwirt für Privatkundengeschäft". Die Teilnahme ist mit 42 Stunden als **Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar**.

Hinweis: Ihnen steht eine entsprechende Beratungstechnik inklusive OSPlus_neo zur Verfügung.

Ansprechpartner: Andrea Sievert

Kontakt: Tel: 0331 97925-224
Fax: 0331/97925-102
Email: andrea.sievert@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-037241	19.08.2019	17.10.2019	Potsdam	Standardpreis 1850
V-037247	18.11.2019	22.01.2020	Potsdam	Standardpreis 1850
V-038258	23.03.2020	29.05.2020	Potsdam	Standardpreis 1850
V-038264	17.08.2020	16.10.2020	Potsdam	Standardpreis 1850
V-038270	16.11.2020	13.01.2021	Potsdam	Standardpreis 1850

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Seminare / Workshops

Veranstaltung: Ausbildung der Ausbilder - digital -

Ziel: Erwerb berufs- und arbeitspädagogischer Kompetenzen
Vorbereitung auf die Prüfung zum Nachweis der Eignung gemäß Ausbildereignungsverordnung (AEVO)

Zielgruppe: Mitarbeiter/-innen in Sparkassen und Unternehmen der Sparkassenfinanzgruppe, die Auszubildende in ihrem Team, ihrer Abteilung oder Geschäftsstelle verantwortlich ausbilden oder als Ausbildungsleiter/-in bzw. als Ausbildungskoordinator/-in für erfolgreiche Ausbildung in ihrem Haus verantwortlich sind

Inhalt: Handlungsfeld 1: Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
Handlungsfeld 2: Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
Handlungsfeld 3: Ausbildung durchführen
Handlungsfeld 4: Ausbildung abschließen

Hinweis: Die Prüfung zum Nachweis der Eignung gemäß Ausbildereignungsverordnung (AEVO) wird von der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie (NOSA) abgenommen und von der IHK Potsdam anerkannt.

Ansprechpartner: Randolph Müller

Kontakt: Tel: 0331 97925-286
Fax: 0331/97925-102
Email: randolf.mueller@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005580	auf Anfrage		auf Anfrage	auf Anfrage

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Seminare / Workshops

Veranstaltung: Charismaeffekt - einzigartige Wirkung und persönlichen Einfluss steigern

- Ziel:
- Sie wissen wer Sie sind, was Sie können und was Ihnen wichtig ist.
 - Sie erzeugen Interesse und Aufmerksamkeit an Ihrer Person und Ihren Ideen.
 - Sie können sich selbst und Ihre Talente "an den Mann und die Frau bringen".
 - Sie kennen Ihre drei wichtigsten Werte und deren Einfluss auf Ihre Überzeugungskraft.
 - Sie inspirieren durch einen authentischen und lebendigen Selbstaussdruck.
 - Sie haben das "gewisse Etwas" und können es in entscheidenden Momenten einsetzen.

Zielgruppe: Nachwuchskräfte
Führungskräfte im Vertrieb
Führungskräfte

- Inhalt:
- Entwicklung einer individuellen, charismatischen Wirkung
 - Die Entstehung und Bedeutsamkeit von Werten
 - Ausrichtung auf Ihre drei wichtigsten Werte
 - Erweiterung der kommunikativen Fähigkeiten durch persönliches Geschichtenerzählen
 - Selbstaussdruck und Intention authentisch und bewegend in Übereinstimmung bringen
 - Steigerung der persönlichen Anziehungskraft und des persönlichen Einflusses
- IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV.
Die Teilnahme ist mit 12 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis: Charisma zeichnet sich sowohl durch Selbstbewusstsein aus als auch durch eine besondere Wirkung gepaart mit der Fähigkeit andere zu inspirieren. Erfahren Sie wie Sie das Einzigartige Ihrer Persönlichkeit zum Ausdruck bringen und intensivieren können; denn Charisma ist erlernbar. Sie steigern Ihre Anziehungskraft und Ihre persönlichen Einflussmöglichkeiten, um mit Ihrer Persönlichkeit noch mehr zu bewirken.

Ansprechpartner: Petra Linder

Kontakt: Tel: 0431 5335-114
Fax: 0331/97925-102
Email: petra.linder@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-004688	wird bekannt gegeben		wird bekannt gegeben	wird bekannt gegeben

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Inhouse-Veranstaltungen

- Ziel: Die TeilnehmerInnen ...
- erhöhen ihre Vertriebsaktivitäten in den Bedarfsfelder "Altersvorsorge" und "Vermögen bilden" und stärken ihre Kompetenz im Verkauf von Investmentprodukten der DekaBank
 - erkennen Chancen für die Themen Vermögensstrukturierung und Wertpapiergeschäft
 - überwinden Vorurteile im Verkauf von Wertpapieren und erkennen die Chancen für Kunde und Sparkasse
 - sichern eine langfristige Steigerung der eigenen Vertriebsstärke.

Für den praktischen Teil der Ausbildung (Dauer 6 Monate) und als zweite Voraussetzung für die Erlangung des Zertifikates gilt folgende Erwartung:**PrivatkundenberaterInnen**

- 24 BPA-Gespräche
- 30 Sparverträge mit Lastschriftinzug **oder** 14,4 TEUR annualisiertes Sparvolumen
- **und** 120 TEUR Nettoabsatz

Individualkunden-/VermögensberaterInnen

- 36 BPA-Gespräche
- 30 Sparverträge mit Lastschriftinzug **oder** 43,2 TEUR annualisiertes Sparvolumen
- **und** 500 TEUR Nettoabsatz

Wir verweisen auf die Ihnen mit dem Angebot übersendete Präsentation zur Ausbildungsmaßnahme. Dieser sind Informationen zum Thema Vertriebsvorgaben und Anrechnung von Produkten zu entnehmen.

Zielgruppe: KundenberaterInnen im Privatkundengeschäft (PK / IK)

Inhalt: Die Ausbildung zielt auf die Bereiche "Altersvorsorge" und "Vermögen bilden" der SFK-Pyramidenlogik. Sie besteht aus zwei Bausteinen:

- **Refreshing des theoretischen Wissens zum Thema Vermögensstrukturierung und Anlage in Investmentfonds**
- **Anwendungsbegleitung in der Praxis und eigenes regelmäßiges Training durch Anwendung im Alltag (unterstützt durch Vertriebsziele)**

*Vor Ausbildungsbeginn empfehlen wir eine Auftaktveranstaltung durch die Vertriebsführungskräfte im Markt, die die Maßnahme in das Zielsystem der Sparkasse einordnet, die Berater auf die Durchführung vorbereitet und motiviert. **Seminarstage (Dauer jeweils 2 Tage)a Fachrefreshing / Modul 1***

- Volkswirtschaftliche Zusammenhänge
- Grundlagen der Vermögensstrukturierung
- produktspezifisches Refreshing entsprechend dem Produktkorb der jeweiligen Sparkasse

b) Investmentspezifisches Verkaufstraining / Modul 2

- Erfolgreiche Gesprächsführung mit dem BPA unter Berücksichtigung von Mifid II
- TeilnehmerInnen analysieren die vorhandene Vertriebssituation und erkennen, wie vorhandene Chancen genutzt werden können
- TeilnehmerInnen erweitern ihre verkäuferischen Fähigkeiten in Investmentfondsprodukten
- TeilnehmerInnen wissen, wie sie verschiedene Kundenbedürfnisse nutzen können, um Kunden bedarfsgerecht Investmentprodukte zu verkaufen
- TeilnehmerInnen entwickeln Ideen, um interessante Kundengruppen zu erschließen
- TeilnehmerInnen erkennen Kaufsignale des Kunden und erhöhen ihre Abschlussicherheit

Training am Arbeitsplatz (TaA je Teilnehmer 2 x 1/2 Tag)In Vorbereitung auf das TaA sind von jedem Teilnehmer gesicherte Kundentermine zu vereinbaren.

- direkte Kundengesprächsbegleitung durch den Trainer am Arbeitsplatz des Beraters mit dem Ziel, die erlernten Verhaltensweisen rechtssicher in die Praxis umzusetzen und sie dabei zu optimieren

Kompetenztest (schriftlich und mündlich)Das Bestehen des Kompetenztestes ist eine Voraussetzung für die Erlangung des Abschlusszertifikates. Der Test dient dazu die theoretisch erworbenen Kenntnisse zu festigen und zu sichern und wird unter Prüfungsbedingungen (Aufsicht) durchgeführt.Im Anschluss an den schriftlichen Test findet ein Erfahrungsaustausch statt.

- Vorstellung der erzielten Ergebnisse durch den Berater
- Klärung von fachlichen Fragen mit der DekaBank
- Problemdiskussion zwischen Beratern, Trainer, Führungskraft

Im Rahmen der mündlichen Prüfung führt der Berater nach 30 minütiger Gesprächsvorbereitung ein simuliertes Beratungsgespräch (ausgewählte Phase des BPA) durch.Die Prüfung dauert ca. 30 Minuten und wird nach einer Pause reflektiert. Der Teilnehmer erhält im Anschluss das Ergebnis und eine Prüfungsbescheinigung. **Abschließende Auswertungsveranstaltung** Übergabe der Zertifikate an die erfolgreichen TeilnehmerInnen im Rahmen einer Veranstaltung. IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV:Die Veranstaltung stärkt die fachliche Beratungsqualität im Bereich der Vorsorgeberatung. Die Teilnahme ist mit 6 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis:

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann

Kontakt: Tel: 0431 5335-118
Fax: 0331/97925-102
Email: dirk.wehrmann@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-004412	auf Anfrage		auf Anfrage	auf Anfrage

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de> . Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: Die 11 Gebote der Ruhestandsplanung - die etwas andere Vorgehensweise in der Altersvorsorgeberatung

Ziel: Wenn es Ihnen immer weniger gelingt, Ihre Privat- und Firmenkunden im Vermögensmanagement oder auch im Private Banking mit dem „Klassiker Altersvorsorgeberatung“ zu gewinnen und zu begeistern, dann sollten Sie mit Ihm künftig in eine zielgerichtete, mit allen Facetten ausgestattete „11 Gebote Ruhestandsplanung“ gehen. Bringen Sie Ihren Kunden aktiv zum Nachdenken über Themen die er bisher so nicht erlebt hat. Überzeugen Sie durch professionelle Gesprächsvorbereitung, aktive Fragestellungen und Argumente, die auf den individuellen Kundentyp entwickelt und abgestimmt sind. Sie entwickeln aus den „11 Geboten der Ruhestandsplanung“, dem vertriebsorientierten Einsatz der Renteninformation und der Betrachtung des unterschiedlichen Krankenversicherungs-Status eine „neue Sales-Story“, bei der auch alle weiteren wichtigen Kriterien der Vermögens- und Vorsorgeplanung integriert sind.

Zielgruppe: Vermögensberater und Private Banking Berater, Führungskräfte im Segment Vermögensmanagement und Private Banking, Co-Berater (Vermögens- und Vorsorgemanager)

Inhalt: **11 Gebote der Ruhestandsplanung im Überblick und im Detail Renteninformation als Vertriebsansatz Krankenversicherungsstatus im Erwerbsleben und in der Rentenphase Unterschiedliche Zielgruppen und deren individueller Beratungsbedarf, insbesondere im Hinblick auf Vorsorgeplanung und Risikomanagement- Arbeitnehmer- Beamte- Zielgruppe 50+- Freiberufler- Handwerker- Gesellschafter-Geschäftsführer von GmbH's Fallstudie/Praxisfälle- Systematische Vorbereitung und Analyse der Kundensituation- Thematisieren von „Knackpunkten“- Soll/Ist-Analyse von unterschiedlichen Bedarfssituationen- Ganzheitliche Betrachtung im Ruhestand im Rahmen der Vermögensplanung sowie bedarfsgerechte Handlungsempfehlungen und Lösungsansätze- Sales-Stories und Fragetechniken- und offenen Fragen aus den Kundenfällen** IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV: Die Veranstaltung stärkt die fachliche Beratungsqualität im Bereich der Vorsorgeberatung. Die Teilnahme ist mit 3 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis:

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann

Kontakt: Tel: 0431 5335-118
Fax: 0331/97925-102
Email: dirk.wehrmann@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-004700	auf Anfrage		auf Anfrage	auf Anfrage

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: Die Führungskraft als Vertriebscoach - Leistung garantieren

Ziel: Nachhaltige Steigerung der Vertriebsergebnisse und der Kundenzufriedenheit durch eine konsequente leistungs- und potenzialorientierte Begleitung der Mitarbeiter am Arbeitsplatz.

Zielgruppe: Führungskräfte im Vertrieb

Inhalt:

- Rolle der Führungskraft in der Vertriebsbegleitung
- Formen der Umsetzungsbegleitung zur Weiterentwicklung der eigenverantwortlichen Verkäuferpersönlichkeit
- Unterschiedliche Beratertypen und Veränderungsmotive berücksichtigen
- Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen
- Standards für ein qualifiziertes Feedback
- Individuelle Maßnahmen ableiten

IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV. Die Teilnahme ist mit 12 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis: Die Veranstaltung ist Bestandteil unserer Seminarreihe Führung im Vertrieb.

Die Seminarreihe besteht aus folgenden Bausteinen:

- Leistungsversprechen einlösen
Ziel- und ergebnisorientierte Mitarbeitergespräche
- Vertriebsteams zum Erfolg führen
Die Zauberformel?!
- Effizient steuern - erfolgreich führen
Steuerung und Organisation von Vertriebseinheiten
- Veränderungen im Vertrieb begleiten
Herausforderungen meistern
- Die Führungskraft als Vertriebscoach
Leistung garantieren
- Führen von Führungskräften im Vertrieb
Gemeinsam gewinnen

Die Kombination von mindestens 3 Seminar-Bausteinen führt zum Zertifikat "Führung im Vertrieb".

Ansprechpartner: Petra Linder

Kontakt: Tel: 0431 5335-114
Fax: 0331/97925-102
Email: petra.linder@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-038889	28.10.2019	29.10.2019	Potsdam	Standardpreis 710

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de> . Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Inhouse-Veranstaltungen

Veranstaltung: Erfolgreich mit digitalen Beratungsmedien im Firmenkundengeschäft - Umsetzung Vertriebsstrategie der Zukunft Firmenkunden unter OSPlus_neo (IDD-Anrechnung)

Ziel: Die Digitalisierung hält im Firmenkundengeschäft Einzug: modern und zeitgemäß umgesetzt mit dem Sparkassen-Finanzkonzept unter OSPlus_neo.
In einem bundesweiten verbands- und akademieübergreifenden Schulungs- und Begleitungskonzept unterstützen wir Sie gerne mit individuell zusammengestellten Bausteinen. Dabei folgen wir der Vertriebsstrategie der Zukunft Firmenkunden.
Sprechen Sie uns einfach an.

Zielgruppe: Firmen- und Gewerbekundenberater, die im Rahmen der Wachstumsstrategie ihre Kunden mit dem Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden beraten und betreuen.

Inhalt: Mögliche buchbare Bausteine:

- Workshop: Integration und Motivation der Führungskräfte
- Workshop: Kick-off Veranstaltung Mitarbeiter
- Seminar: Technische Schulung zu OSP_neo
- Web Based Trainings zu den neuen digitalen Beratungsmedien (am Arbeitsplatz der Berater)
- Seminar: Vertriebsschulung - Erfolgreich digital beim Kunden
- Digitale Nachbetreuung/Blended Learning (1 - 2 Impulse pro Woche) zur Transfersicherung
- Vertriebsbegleitung
- Zusatzmodul: EBIL und Branchenwissen (Webinare und Lernvideos oder Schulungen)

Hinweis: Termine und Preise erfragen Sie bitte individuell je nach den gewünschten Bausteinen.
Für die Teilnahme wird dem Teilnehmer eine Weiterbildungszeit gemäß IDD-Vorgaben angerechnet:
WBT: 2 IDD-Stunden
Praxistraining (je Tag): 6 IDD-Stunden
Digitale Nachbetreuung: 1 IDD-Stunde

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann

Kontakt: Tel: 0431 5335-118
Fax: 0331/97925-102
Email: dirk.wehrmann@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005519	auf Anfrage		auf Anfrage	auf Anfrage

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: Fachseminar Individualkunden - kompakt (VDZ IK)

Ziel:

Die Teilnehmer

- qualifizieren sich fachlich und verkäuferisch für eine lebensphasenbezogene Betreuung von einkommensstarken Kunden gemäß der "Vertriebsstrategie der Zukunft".
- erwerben umfassende praxisbezogene Kenntnisse zur ganzheitlichen und systematischen Betreuung.
- erarbeiten entsprechend der jeweiligen Kundensituation individuelle Lösungen.

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

Inhalt:

- Fachliche Grundlagen zu Finanzinstrumenten (incl. Funktionsweise, Risiken und Kosten)
 - bei Renten
 - bei Aktien
 - bei Investmentfonds
 - bei strukturierten Produkten und Termingeschäften

- Altersvorsorge und Risikoabsicherung
- Generationenmanagement
- Rechtliche Rahmenbedingungen in der Anlageberatung (Sachkundenachweis)
- Mediale Kompetenz
- Steuern in der Individualkundenberatung
- Kenntnisse der Kundenberatung und praktische Anwendung:
- Privat- und Wohnungsbaukredit
- Lernerfolgskontrolle

IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV:

Die Veranstaltung stärkt die fachliche Beratungsqualität im Bereich der Vorsorgeberatung. Die Teilnahme ist mit 6 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis: Die Lernerfolgskontrolle wird in Form einer 180-minütigen Klausur am und eines Beratungs- und Verkaufsgesprächs durchgeführt. Der Prüfungspreis beträgt 450,00 EUR und ist im Fachseminarpreis enthalten. Die erfolgreiche Teilnahme an der Prüfung dieses Fachseminars berechtigt den Teilnehmer, die Bezeichnung 'Geprüfter Individualkundenbetreuer Sparkassen-Finanzgruppe' zu führen. Bei einer angestrebten Weiterbildung zum Financial Consultant sind aufgrund der verkürzten Lehrinhalte Zusatzseminare notwendig.

Das Fachseminar führen wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen durch. Aus Kapazitätsgründen kann das Seminar ganz oder teilweise an der Sparkassenakademie Niedersachsen durchgeführt werden.

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann

Kontakt: Tel: 0431 5335-118
Fax: 0331/97925-102
Email: dirk.wehrmann@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-037912	21.10.2019	29.11.2019	Hannover	Standardpreis 3900

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de> . Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: Fachseminar Individualkundenbetreuung

- Ziel:
- Sie qualifizieren sich fachlich und verkäuferisch für eine lebensphasenbezogene Betreuung von Kunden im "Privatkundengeschäft - gehobenes Segment/Vermögensmanagement".
 - Sie erwerben umfassende praxisbezogene Kenntnisse, um Ihre Kunden ganzheitlich und systematisch zu betreuen.
 - Sie erarbeiten entsprechend der jeweiligen Kundensituation individuelle Lösungen für alle finanziellen Bedarfsfelder.
 - Sie erhalten bzw. aktualisieren die erforderlichen Kenntnisse zum Nachweis der Sachkunde zur Erbringung der Anlageberatung gemäß WpHG-MaAnzV.

Zielgruppe: Individual- oder Privatkundenbetreuer/innen
Vermögensbetreuer/innen

- Inhalt:
- Geschäftspolitik und rechtliche Grundlagen der Anlageberatung
 - Fachliche Grundlagen zu Finanzinstrumenten (incl. Funktionsweise, Risiken und Kosten) ...: bei Renten; bei Aktien; bei Investmentfonds; bei Strukturierten Produkten und Termingeschäften; bei (sonstigen) Alternativen Sachwertinvestments
 - Immobilien als Kapitalanlage im In- und Ausland
 - Schenken und Vererben
 - Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz und Asset Allocation
 - Depotanalyse und Depotstrategien
 - Steuern in der Individualkundenbetreuung
 - Kenntnisse der Kundenberatung und praktische Anwendung: Ganzheitliche Beratung im Individualkundengeschäft, ergänzt um aktuelle Entwicklungen im Aufsichtsrecht und Erfordernisse aus der Vertriebsstrategie der Zukunft (z.B. medialer Vertrieb) - Fallstudien und Praxistraining
 - Lernerfolgskontrolle

IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV:
Die Veranstaltung stärkt die fachliche Beratungsqualität im Bereich der Vorsorgeberatung. Die Teilnahme ist mit 12 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis: Die erfolgreiche Teilnahme an der abschließenden schriftlichen und mündlichen Erfolgskontrolle wird in einem Zertifikat bescheinigt. Dieses Zertifikat ist eine Voraussetzung für das Fachseminar "Financial Consultant".
Die Lernerfolgskontrolle wird in Form von drei einstündigen Klausuren und eines komplexen Beratungs- und Verkaufsgesprächs durchgeführt. Der Prüfungspreis beträgt 450,00 EUR und ist im Fachseminarpreis enthalten.

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann

Kontakt: Tel: 0431 5335-118
Fax: 0331/97925-102
Email: dirk.wehrmann@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-003839	auf Anfrage		auf Anfrage	auf Anfrage

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de> . Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Seminare / Workshops

Veranstaltung: Führung bedeutet Gespräche führen - Entwicklungsprogramm zur Führungskraft Baustein II

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

Zielgruppe: Führungsnachwuchskräfte
Nachwuchsführungskräfte
Führungskräfte

Inhalt:

- 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 18 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis: Der Besuch der Bausteinreihe wird zertifiziert.

Ansprechpartner: Petra Linder

Kontakt: Tel: 0431 5335-114
Fax: 0331/97925-102
Email: petra.linder@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-037408	19.06.2019	21.06.2019	Potsdam	Standardpreis 950

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: **Grundlehrgang für Auszubildende**

Ziel: Bisher erworbene praktische und theoretische Kenntnisse werden vertieft und erweitert sowie in Übungen und Fallstudien angewendet. Einen Schwerpunkt bildet das Führen von Kundengesprächen, in denen mit den Auszubildenden trainiert wird, wie sie strukturiert und abschlussorientiert beraten und verkaufen können. Die mündliche Prüfung besteht aus einem Beratungsgespräch, in dem die Auszubildenden zeigen sollen, dass sie Kundengespräche systematisch und situationsbezogen führen können.
Sowohl die fachlichen als auch die verkäuferischen Inhalte bieten eine sehr gute Vorbereitung auf die IHK-Prüfung und eine optimale Ergänzung zur Praxis.

Zielgruppe:

Inhalt: Webinar Sparkassen-Finanzkonzept
Webinar Sparkassen-Finanzgruppe
Beratung und Verkauf
ISparkassen-Finanzkonzept
Sparkassen-Finanzgruppe
Kontoführung
Anlagegeschäft
IMedialer Vertrieb und Euro-Zahlungsverkehr
Rechnungswesen
IDie Teilnahme ist mit 34,5 Stunden **als Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.**

Hinweis: Webinar S-Finanzkonzept:
Webinar S-Finanzgruppe:
Der Preis errechnet sich wie folgt:
1.200,00 EUR Lehrgangspreis (inkl. Webinare und Prüfungs.TV)
320,00 EUR Prüfung
20,00 EUR Übersicht mündliche Noten/Leistungsbeurteilung

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0431 5335-182
Fax: 0331/97925-102
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-037606	01.07.2019	18.07.2019	Kiel	Standardpreis 1540
V-037624	02.07.2019	19.07.2019	Kiel	Standardpreis 1540
V-037637	18.07.2019	06.08.2019	Kiel	Standardpreis 1540
V-037643	05.08.2019	22.08.2019	Kiel	Standardpreis 1540
V-037804	26.08.2019	12.09.2019	Kiel	Standardpreis 1540
V-037811	26.08.2019	12.09.2019	Potsdam	Standardpreis 1540
V-037817	18.09.2019	09.10.2019	Kiel	Standardpreis 1540
V-037837	18.11.2019	05.12.2019	Kiel	Standardpreis 1540
V-039206	14.11.2019	03.12.2019	Kiel	Standardpreis 1540
V-039270	19.11.2019	06.12.2019	Schwerin	Standardpreis 1540
V-039558	19.09.2019	10.10.2019	Kiel	Standardpreis 1540
V-040142	13.01.2020	30.01.2020	Halberstadt	Standardpreis 1540
V-040573	02.06.2020	19.06.2020	Kiel	Standardpreis 1540
V-040587	16.07.2020	04.08.2020	Kiel	Standardpreis 1540
V-040593	03.08.2020	20.08.2020	Kiel	Standardpreis 1540
V-040600	24.08.2020	10.09.2020	Kiel	Standardpreis 1540
V-040606	14.09.2020	01.10.2020	Kiel	Standardpreis 1540
V-040628	15.09.2020	02.10.2020	Kiel	Standardpreis 1540
V-040634	16.11.2020	03.12.2020	Kiel	Standardpreis 1540
V-040651	24.02.2020	12.03.2020	Potsdam	Standardpreis 1540
V-040664	17.08.2020	03.09.2020	Potsdam	Standardpreis 1540

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de> . Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: Grundstudium:Sparkassenfachwirt für Kundenberatung (ab 2018)

Ziel: Berater erhalten eine verkäuferische, persönliche, mediale und fachliche Qualifikation.

Zielgruppe: Berater, die im Privatkundengeschäft tätig sind.

Inhalt: Die Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem aktuellen Curriculum zum Grundstudium "Sparkassenfachwirt für Kundenberatung". Die Teilnahme ist mit 111 Stunden **als Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar**.

Hinweis: Eine entsprechende Beratungstechnik steht den Teilnehmern zur Verfügung.

Ansprechpartner: Andrea Sievert

Kontakt: Tel: 0331 97925-224
Fax: 0331/97925-102
Email: andrea.sievert@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-036888	03.06.2019	02.10.2019	Potsdam	Standardpreis 3100
V-036895	07.10.2019	01.02.2020	Potsdam	Standardpreis 3100
V-037254	21.10.2019	07.02.2020	Potsdam	Standardpreis 3100
V-038230	17.02.2020	26.06.2020	Potsdam	Standardpreis 3100
V-038237	08.06.2020	02.10.2020	Potsdam	Standardpreis 3100
V-038244	12.10.2020	30.01.2021	Potsdam	Standardpreis 3100
V-038251	19.10.2020	06.02.2021	Kiel	Standardpreis 3100

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Seminare / Workshops

Veranstaltung: Konstruktive Mitarbeitergespräche - Auf Augenhöhe kommunizieren und Beziehungen gestalten

- Ziel:
- Eigene und fremde Kommunikations- und Verhaltensmuster besser verstehen.
 - Mehr über den persönlichen Kommunikationsstil und dessen Wirkung erfahren.
 - Mit schwierigen Gesprächspartnern ruhiger und gelassener umzugehen.

Zielgruppe: Nachwuchskräfte
Führungsnachwuchskräfte

- Inhalt:
- Konzepte und Modelle zur Beobachtung und Steuerung von Kommunikations- und Verhaltensmustern (Transaktionsanalyse)
 - Gespräche souverän führen
 - Besonderheiten des eigenen Kommunikationsstils
 - Ursachen persönlicher Befindlichkeiten "Weshalb ärgere ich mich über bestimmte Dinge?"
 - Destruktiven Konflikten wirksam entgegenzutreten
 - Methoden zur Veränderung eigener Kommunikations- und Verhaltensmuster
 - Motivationsförderung durch gehirngerechte Kommunikation und Führung (Neuroleadership)
 - Bearbeitung eigener Fallbeispiele
- IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV.
Die Teilnahme ist mit 6 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis: Der Trainer ist zertifizierter Transaktionsanalytischer Berater (DGTA).

Ansprechpartner: Petra Linder

Kontakt: Tel: 0431 5335-114
Fax: 0331/97925-102
Email: petra.linder@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-040426	02.12.2019	02.12.2019	Potsdam	Standardpreis 510

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Seminare / Workshops

Veranstaltung: Leistungsversprechen einlösen - Ziel- und ergebnisorientierte Mitarbeitergespräche

Ziel: Sie nutzen einen wirksamen und nachhaltigen Führungsprozess.
Sie stärken die individuellen Potenziale Ihrer Mitarbeiter, um Ihre Vertriebsziele sicher zu erreichen.

Zielgruppe: Führungskräfte im Vertrieb

- Inhalt:
- Selbstverständnis meiner Rolle als Führungskraft im Vertrieb
 - Der Führungsprozess für die Vertriebseinheit
 - Effektive und effiziente Mitarbeitergespräche - Gesprächsarten und -abläufe
 - Zielvereinbarungsgespräch
 - Steuerungsgespräch
 - Vertriebsgespräch
 - Entwicklungs-/Beurteilungsgespräch

- Differenzierte Mitarbeitergespräche mit dem Fokus auf Leistung und Potenzial
- Qualitativ hochwertiges Feedback
- Individuelle Weiterentwicklung der Mitarbeiter
- Lösungswege für Konflikte und Interessenunterschiede

IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV.
Die Teilnahme ist mit 12 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis: Die Veranstaltung ist Bestandteil unserer Seminarreihe Führung im Vertrieb. Die Seminarreihe besteht aus folgenden Bausteinen:

- Leistungsversprechen einlösen Ziel- und ergebnisorientierte Mitarbeitergespräche
- Vertriebsteams zum Erfolg führen Die Zauberformel?!
- Effizient steuern - erfolgreich führen Steuerung und Organisation von Vertriebseinheiten
- Veränderungen im Vertrieb begleiten Herausforderungen meistern
- Die Führungskraft als Vertriebscoach Leistung garantieren
- Führen von Führungskräften im Vertrieb Gemeinsam gewinnen

Die Kombination von mindestens 3 Seminar-Bausteinen führt zum Zertifikat "Führung im Vertrieb".

Ansprechpartner: Petra Linder

Kontakt: Tel: 0431 5335-114
Fax: 0331/97925-102
Email: petra.linder@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-004521	auf Anfrage		auf Anfrage	auf Anfrage

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: Mit Persönlichkeit zum Erfolg

- Ziel:
- Eigene und fremde Kommunikationsmuster erkennen
 - Handlungsfähig bleiben in schwierigen Situationen
 - Die eigenen Kompetenzen kennen und nutzen
 - Angemessener Umgang mit eigenen und fremden Emotionen
 - Situationsanalyse und aktiver Perspektivwechsel
 - Selbst - bewusst - sein stärken
 - Verhalten wird durch Haltung bestimmt: Wie siehts bei mir aus?

Zielgruppe: Führungskräfte
Führungskräfte im Vertrieb
Nachwuchskräfte

- Inhalt:
- Wie lassen sich Kommunikationsmuster erkennen und beschreiben?
 - Welche nutze ich selbst und vor welchen schreibe ich zurück?
 - Wie bleibe ich handlungsfähig in schwierigen Situationen?
 - Selbst- und Fremdbild im Kontakt: Über meine Wirkung entscheidet mein Gegenüber
 - Eigene und fremde Gefühle und Emotionen: Wie unterscheiden sie sich und wie finde ich einen Umgang damit?
 - Die Fähigkeit zum aktiven Perspektivwechsel
 - Auseinandersetzung mit dem eigenen Wertekanon
- IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV.
Die Teilnahme ist mit 12 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis: Voraussetzung für eine erfolgreiche Teilnahme ist die eigene Bereitschaft zur Veränderung sowie eine persönliche Zielvorstellung für die Arbeit an der eigenen Persönlichkeit.

Ansprechpartner: Petra Linder

Kontakt: Tel: 0431 5335-114
Fax: 0331/97925-102
Email: petra.linder@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-037422	11.11.2019	12.11.2019	Potsdam	Standardpreis 750

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de> . Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: Projektphase - Bankbetriebswirt

Ziel: Die Studenten lernen an Hand von Fallbeispielen und einer Musterbank die Struktur eines vertriebsorientierten Kreditinstitutes kennen. Dabei werden tiefere Kenntnisse zu den verschiedenen Bereichen eines Kreditinstitutes, deren Funktionsweise sowie der Verzahnung vermittelt. Mit einer wissenschaftlichen Hausarbeit zu einem selbstgewählten Thema stellen die Studenten ihre Fähigkeit unter Beweis, sich intensiv mit einer Themenstellung auseinanderzusetzen. Der erfolgreiche Abschluss (Prüfung) ist ein Bestandteil für den Titelerwerb "Bankbetriebswirt".

Zielgruppe: MitarbeiterInnen, die den Titel "Bankbetriebswirt" erlangen wollen.

Inhalt: Die Inhalte der Projektphase Bankbetriebswirt im Überblick: (88 UE Präsenz, zzgl. Selbststudium)

- Strategisches Management und Unternehmensethik
- Gesamtbanksteuerung
- Rentabilitätsmanagement
- Vertriebsmanagement und Controlling
- Management von Veränderungsprozessen
- Marketing
- Risikomanagement
- Finanzmathematik
- Portfoliomanagement

Die Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem Curriculum zur Projektphase Bankbetriebswirt. Die Teilnahme ist mit 6 Stunden als Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis:

Ansprechpartner: Anja Jühr

Kontakt: Tel: 030 2069-1467
 Fax: 0331/97925-102
 Email: anja.juhr@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-004981	auf Anfrage		auf Anfrage	auf Anfrage

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Seminare / Workshops

Veranstaltung: Reden, überzeugen, gewinnen - Empathische Rhetorik und Überzeugung

- Ziel:
- Sie erreichen eine überzeugende, souveräne Persönlichkeitswirkung.
 - Sie gewinnen eine optimale Wirkung für Ihren Auftritt.

Zielgruppe: Führungskräfte
Nachwuchskräfte

- Inhalt:
- Überzeugende Rhetorik, eingängige Argumentation
 - Zielorientierter Rede-Aufbau
 - Redestrukturen für Überzeugungs-/Entscheidungs-Reden, Fach-/Info-Präsentationen, Reden vor Gremien und Ausschüssen, Interviews, Pressekonferenzen etc.
 - Stichwort- und Spontan-Rede, freie Rede
 - Ausstrahlung, Glaubwürdigkeit, Wirkung
- IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV.
Die Teilnahme ist mit 12 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis:

Ansprechpartner: Petra Linder

Kontakt: Tel: 0431 5335-114
Fax: 0331/97925-102
Email: petra.linder@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-037566	05.12.2019	06.12.2019	Potsdam	Standardpreis 750

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Inhouse-Veranstaltungen

Veranstaltung: **Rezertifizierung für Sparkassenfachwirte**

Ziel: Die Rezertifizierung bietet Ihren Sparkassenfachwirten eine Auffrischung der vor einiger Zeit im Studiengang erworbenen vertrieblichen und fachlichen Kenntnisse. Damit wird die erforderliche Sachkunde aktualisiert, um den aktuellen Herausforderungen des Privatkundenmarktes gerecht zu werden.
Bitte fordern Sie dazu unseren Flyer und das Curriculum an.

Zielgruppe: Kundenberater, die Ihre Weiterbildung zum Sparkassenfachwirt vor einigen Jahren abgeschlossen haben und Ihre dort erworbenen vertrieblichen und fachlichen Kenntnisse auffrischen wollen und Ihre Sachkunde aktualisieren möchten.

Inhalt: Vertriebs-Know-How: SFK-PK

- Den Konzeptgedanken leben
- Visualisierungen im Kundengespräch
- Strategische Gesprächsvorbereitung
- Herausforderungen im Kundengespräch
- Kunden-Nutzen-Argumentation und Abschlussorientierung
- Training von Basis- und Folgegesprächen

Medien-Know-How: Digiplom je nach Kenntnisstand
Fach-Know-How:

- Beratungsrelevante Steuerfragen
- Wertpapiergeschäft; auf Wunsch mit BPA
- Beratungsrelevante Rechtsfragen

Am Ende steht ein Online-Kompetenztest plus einer mündlichen Prüfung. Die Teilnahme ist mit 39 Stunden als **Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar**.

Hinweis: Kompetenz x2!!
Die Teilnehmer erhalten einen persönlichen Kompetenzpass, auf dem jedes Absolvieren eines Kompetenzbereichs von der NOSA und die Begleitung durch die jeweilige Führungskraft vor Ort dokumentiert werden.
Voraussetzung ist auch die Bearbeitung von Praxis- und Online-Aufträgen.
Ist keine Prüfungsteilnahme vorgesehen, erhält der Teilnehmer statt eines Teilnahmezertifikates eine Bescheinigung mit den entsprechenden Inhalten.
Bitte beachten Sie auch das aktuelle Curriculum.

Ansprechpartner: Andrea Sievert

Kontakt: Tel: 0331 97925-224
Fax: 0331/97925-102
Email: andrea.sievert@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-002490	auf Anfrage		auf Anfrage	auf Anfrage

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de> . Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: Selbstbehauptung in schwierigen Situationen - Umgang mit Herausforderungen

- Ziel:
- Sie befassen sich mit unterschiedlichem Konfliktverhalten.
 - Sie lernen eigene und fremde Gefühle in schwierigen Situationen besser einzuschätzen.
 - Sie erkennen WahrnehmungsfILTER und erwerben die Fähigkeit, Ihre Perspektive aktiv zu wechseln.
 - Sie nutzen Ihre eigenen Stärken in Konfliktsituationen.
 - Sie lernen blinde Flecken zu erkennen.
 - Sie entwickeln für sich leicht anwendbare Kommunikations-Konflikt-Strategien.
 - Sie erarbeiten leicht umsetzbare Ansprachestrategien.

Zielgruppe: Führungskräfte

- Inhalt:
- Wie entstehen Konflikte?
 - Warum bringen uns Konflikte voran?
 - Professionelles Konfliktverhalten
 - Intervention, Mediation oder Vogelstraußpolitik
 - Der Klügere gibt nach?
 - Machtverhalten und emotionale Intelligenz
 - Fremdbild - Selbstbild: sich selbst und andere besser verstehen
 - Arbeit am Stresspunkt
 - Typische Konfliktmuster und wie man ihnen begegnet
 - Aktiver Perspektivenwechsel
- IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV.
Die Teilnahme ist mit 12 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis:

Ansprechpartner: Petra Linder

Kontakt: Tel: 0431 5335-114
Fax: 0331/97925-102
Email: petra.linder@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
--------	--------	------	-----	-------------

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Seminare / Workshops

Veranstaltung: **Selbstmarketing - Die Marke: Ich**

- Ziel:
- Sie erkennen, was Sie "zu bieten" haben.
 - Sie bekommen Anregungen, wie Sie Ihre Stärken in Worte fassen und mit wirkungsvollen Handlungen Eindruck machen.
 - Sie lernen einen unverwechselbaren Eindruck aufzubauen.
 - Sie erhalten Handwerkszeug für Ihr persönliches Selbstmarketing.

Zielgruppe: Nachwuchskräfte
Führungskräfte
Privatkundenberater/innen
Individualkundenberater/innen
Firmenkundenbetreuer/innen

- Inhalt:
- Analyse - Sie betrachten sich selbst als "Produkt"
 - Regeln eines gelungenen Marketings
 - Sich selbst gut darstellen
 - Themen erfolgreich verkaufen
 - Ziele charmant durchsetzen
 - Persönliche Ziele definieren
 - Wie Sie Ihre Potentiale vollständig umsetzen
- IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV.
Die Teilnahme ist mit 6 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis: Die Trainerin, Caroline Krüll ist TV-Coach und Erfolgsautorin, Sie wird auch als die "Ausstrahlungskönigin" gezeichnet.
Erleben Sie das Original und erleben Sie, wie Sie auf unterhaltsame Art mit Ihrer Persönlichkeit überzeugen.

Ansprechpartner: Petra Linder

Kontakt: Tel: 0431 5335-114
Fax: 0331/97925-102
Email: petra.linder@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-039117	12.12.2019	12.12.2019	Potsdam	Standardpreis 390

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Sparkassenfachlehrgang

Veranstaltung: Sparkassenfachlehrgang

Ziel: Erwerb des Titels "Sparkassenbetriebswirt"

Zielgruppe: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus Stabs-, Backoffice und Vertriebsbereichen, die sich auf Führungs- und Spezialistenaufgaben vorbereiten möchten oder dort schon erste Erfahrungen gesammelt haben und einen Abschluß Sparkassenbetriebswirt anstreben.

Inhalt: Die Inhalte orientieren sich am Kerncurriculum der harmonisierten Studiengänge Sparkassenbetriebswirt und dienen dem Erwerb und der Anwendung umfangreicher Kenntnisse in den Themenfeldern:
 ? Handlungskompetenz
 ? Allgemeine Betriebswirtschaftslehre
 ? Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft
 ? Wirtschafts- und Währungspolitik
 ? Recht
 ? Vermögensmanagement
 ? Immobiliengeschäft und -finanzierung
 ? Finanzierung Firmen- und Gewerkekundengeschäft
 ? Führung im Vertrieb
 Die Teilnahme ist mit 30 Stunden als Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis: Für die Zulassung zum Sparkassenfachlehrgang ist das Bestehen einer Aufnahmeprüfung notwendig. Für diese Aufnahmeprüfung müssen sich alle Teilnehmer gesondert anmelden. Eine Unterstützung in der Vorbereitung ist durch zwei Tutorials gewährleistet, die auf freiwilliger Basis besucht werden können.

Ansprechpartner: Randolph Müller

Kontakt: Tel: 0331 97925-286
 Fax: 0331/97925-102
 Email: randolf.mueller@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-037349	19.08.2019	21.01.2020	Potsdam	Standardpreis 7300
V-039939	17.08.2020	19.01.2021	Potsdam	Standardpreis 7300

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: Sparkassenstudium

Ziel: Die TeilnehmerInnen sind in der Lage, die jeweiligen Inhalte des S-Collegs und der Tutorials in Fallstudien - und damit auf praxisrelevante Situationen anzuwenden. Der erfolgreiche Abschluss (Prüfung) ist ein Bestandteil für den Titelerwerb "Sparkassenbetriebswirt".

Zielgruppe: MitarbeiterInnen, die den Titel "Sparkassenbetriebswirt" erlangen wollen.

Inhalt: Die Inhalte des Sparkassenstudiums im Überblick:

- **vorbereitende Selbststudienphase** (mit Aufgaben)
- 104 UE Präsenz (zzgl. tägliches Selbststudium)
 - Immobiliengeschäfts und -finanzierung (3 Tage)
 - Finanzierung Firmen- und Gewerbekundengeschäft (3 Tage)
 - Vermögensmanagement (3 Tage)
 - Handlungskompetenz / Führung (2x2 Tage)

Die Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem Curriculum zum Sparkassenstudium bzw. den jeweiligen Seminaurausschreibungen. Die Teilnahme ist mit 18 Stunden als Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis:

Ansprechpartner: Anja Juhr

Kontakt: Tel: 030 2069-1467
 Fax: 0331/97925-102
 Email: anja.juhr@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-037296	10.10.2019	26.02.2020	Potsdam	Standardpreis 1650
V-040400	08.10.2020	03.03.2021	Potsdam	Standardpreis 1650

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Seminare / Workshops

Veranstaltung: Sprachmagie: Erfolg mit starken Worten

Ziel: Die Äußerungen des Gesprächspartners analysieren und deuten.
Mit diesen Informationen Gespräche mit systemischen und sprachwissenschaftlichen Methoden fundiert steuern.

Zielgruppe: Nachwuchskräfte
Führungskräfte

Inhalt:

- Konstruktion von Wirklichkeit
- Möglichkeiten und Wirkungen der Sprache
- Melodie, Betonung, Akzent und Pausen gezielt einsetzen
- Schlüsselwörter und Emotionalität in der Sprache
- Die Macht der "mms", "emms" und "ähs"
- Sprechakte, Sprachhandlungen, Turn Taking, Gesprächsschrittpaare: die Gesetze der Redeorganisation und ihre Möglichkeiten
- Wirksame Gesprächssteuerung
- Wer noch mit am Tisch sitzt
- Selbst- und Fremd-Korrekturen, "Versprecher" und was sie über die Gedanken von Menschen verraten
- Strategie und Taktik im Gespräch
- Handwerkszeug für Überzeuger

IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV.
Die Teilnahme ist mit 12 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis:

Ansprechpartner: Petra Linder

Kontakt: Tel: 0431 5335-114
Fax: 0331/97925-102
Email: petra.linder@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-004757	auf Anfrage		auf Anfrage	auf Anfrage

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Seminare / Workshops

Veranstaltung: Steigerung der persönlichen Überzeugungskraft

- Ziel:
- Sie erlernen spezielle Verhaltensmuster zur Steigerung Ihrer Wirkung auf andere.
 - Dafür trainieren Sie zahlreiche Techniken der nonverbalen und verbalen Kommunikation.
 - Sie erfahren das "Wie" und "Wann" des Einsatzes der Verhaltensmuster. Ihnen wird zugleich verdeutlicht, wie Sie mit eigenen und fremden Gefühlen zielorientiert umgehen können.

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

- Inhalt:
- Die kommunikative Wirkung von Macht und Einfluss
 - Möglichkeiten der Inhalts- und Prozesssteuerung
 - Kommunikative Ziele emotional intelligent erreichen
 - Betroffenheit bewirken und beeinflussen
 - Die Überzeugungskraft der Argumente und der Person steigern
 - Auf Fragen, Störungen und Angriffe gekonnt reagieren
 - Interesse und Aufmerksamkeit von Kunden und Gesprächspartnern verändern und lenken
 - Zielorientiert informieren und beraten durch wirkungsvolle Sprachmuster
- IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV.
Die Teilnahme ist mit 12 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis: Die Teilnehmer/innen erhalten das begleitende Buch zur Veranstaltung, die Kosten dafür sind im Seminarpreis enthalten.

Ansprechpartner: Petra Linder

Kontakt: Tel: 0431 5335-114
Fax: 0331/97925-102
Email: petra.linder@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-003914	auf Anfrage		auf Anfrage	auf Anfrage

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Seminare / Workshops

Veranstaltung: Steuerliche Aspekte der Altersvorsorgegestaltung im Privat- und GewerbeKundengeschäft

Ziel: Für eine umfassende und kompetente Vorsorgeberatung benötigt jeder Berater Sicherheit in steuerlichen Themen. Neben den Bestimmungen in der Beitragsphase gibt es auch komplexe Festlegungen für die Ruhestandsphase, die zu beachten sind. Das Seminar vermittelt die dazu erforderliche Sachkenntnis und hilft somit, dauerhafte Kundenbeziehungen weiter zu festigen.

Zielgruppe: GewerbeKunden-, Firmenkunden-, Privatkunden- und Vermögensberater

- Inhalt:
- Gesetzlichen Rahmenbedingungen aller Vorsorgeprodukte
 - Steuerliche Behandlung von Versicherungsprodukten, Wertpapieren und Sachwertanlagen als Altersvorsorge
 - Steuerliche Behandlung der Beiträge und der Ruhestandsbezüge u.a. aus der:
 - Basisvorsorge - gesetzl. Rentenversicherung und Basisrente (Rürup)
 - Staatlich geförderten Altersvorsorge
 - Privaten Renten- und Lebensversicherung
 - Steuerliche Behandlung von Vermögensübertragungen gegen wiederkehrende Leistungen des Privatvermögens
 - Steuerliche Behandlung von Vermögensübertragungen gegen wiederkehrende Leistungen des Betriebsvermögens

IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV:
Die Veranstaltung stärkt die fachliche Beratungsqualität im Bereich der Vorsorgeberatung. Die Teilnahme ist mit 6 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis:

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann

Kontakt: Tel: 0431 5335-118
Fax: 0331/97925-102
Email: dirk.wehrmann@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-003793	auf Anfrage		auf Anfrage	auf Anfrage

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: Studiengang Geprüfter Bankfachwirt IHK

Ziel: Der Studiengang bereitet Sie gezielt auf die Abschlussprüfung bei der IHK vor.

Zielgruppe: MitarbeiterInnen, die Ihre berufliche Qualifizierung eigenverantwortlich vorantreiben und sich damit neue Karrierechancen in der Kreditwirtschaft eröffnen möchten.

Inhalt: **Den Anforderungen des Marktes entsprechen, den eigenen Ansprüchen folgen...**Das Studium zum Geprüften Bankfachwirt IHK ist für jeden geeignet, dem die Inhalte aus der Ausbildung nicht genügen. Anspruchsvolle Kunden erfordern eine anspruchsvolle Beratung, die nur mit den entsprechenden fachlichen Voraussetzungen gelingen kann. Das Studium zum Geprüften Bankfachwirt IHK bietet Ihnen die Möglichkeit, sich dieses Fachwissen nebenberuflich zu erarbeiten und einen staatlich anerkannten Abschluss zu erlangen. Weitere Details entnehmen Sie bitte dem als Datei beigefügten Studienführer "Studiengang Geprüfter Bankfachwirt-IHK". Sofern Sie sich für das Wahlpflichtfach "Privatkunden" entscheiden, ist die Teilnahme mit 24 Stunden als Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis: Der Studiengang wird an verschiedenen Standorten und auch Inhouse angeboten. Zu den Standorten zählen:

- Potsdam
- Berlin
- Leipzig
- Magdeburg
- Dresden
- Halle
- Kiel

Für Ihre Anmeldung verwenden Sie bitte das eingestellte Formular und senden dieses per Fax, Post oder E-Mail an uns.

Wir empfehlen Ihnen vor der Abschlussprüfung den Besuch der ergänzend angebotenen Bausteine zur Prüfungsvorbereitung.

Das Studium zum Geprüften Bankfachwirt ist staatlich förderfähig. Sie können das Meisterbafög beantragen und damit bis zu 40 Prozent der Studiengebühren sparen. (Weitere Infos unter www.meisterbafog.info)

Ansprechpartner: Anja Jühr

Kontakt: Tel: 030 2069-1467
Fax: 0331/97925-102
Email: anja.juhr@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-040308	14.09.2019	04.09.2021	Kiel	Standardpreis 4400
V-040313	31.08.2019	28.08.2021	Potsdam	Standardpreis 4400

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de> . Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: Studiengang Geprüfter Bankfachwirt IHK (online)

Ziel: Der Studiengang bereitet Sie gezielt auf die Abschlussprüfung bei der IHK vor.

Zielgruppe: MitarbeiterInnen, die Ihre berufliche Qualifizierung eigenverantwortlich vorantreiben und sich damit neue Karrierechancen in der Kreditwirtschaft eröffnen möchten.

Inhalt: **Den Anforderungen des Marktes entsprechen, den eigenen Ansprüchen folgen...**Das Studium zum Geprüften Bankfachwirt IHK ist für jeden geeignet, dem die Inhalte aus der Ausbildung nicht genügen. Anspruchsvolle Kunden erfordern eine anspruchsvolle Beratung, die nur mit den entsprechenden fachlichen Voraussetzungen gelingen kann. Das Studium zum Geprüften Bankfachwirt IHK bietet Ihnen die Möglichkeit, sich dieses Fachwissen nebenberuflich zu erarbeiten und einen staatlich anerkannten Abschluss zu erlangen. Weitere Details entnehmen Sie bitte dem als Datei beigefügten Studienführer "Studiengang Geprüfter Bankfachwirt-IHK". Sofern Sie sich für das Wahlpflichtfach "Privatkunden" entscheiden, ist die Teilnahme mit 24 Stunden als Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis: Der Studiengang wird online und an verschiedenen Standorten sowie auch Inhouse angeboten. Zu den Standorten zählen:

- Potsdam
- Berlin
- Leipzig
- Magdeburg
- Dresden
- Halle
- Kiel

Für Ihre Anmeldung verwenden Sie bitte das eingestellte Formular und senden dieses per Fax, Post oder E-Mail an uns.

Wir empfehlen Ihnen vor der Abschlussprüfung den Besuch der ergänzend angebotenen Bausteine zur Prüfungsvorbereitung.

Das Studium zum Geprüften Bankfachwirt ist staatlich förderfähig. Sie können das Aufstiegsbafög beantragen und damit bis zu 40 Prozent der Studiengebühren sparen. (Weitere Infos unter www.aufstiegs-bafoeg.info)

Ansprechpartner: Anja Jühr

Kontakt: Tel: 030 2069-1467
Fax: 0331/97925-102
Email: anja.juhr@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-040337	28.09.2019	10.07.2021	Potsdam	Standardpreis 3990

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de> . Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Inhouse-Veranstaltungen

Veranstaltung: **Versicherungsführerschein - Zertifizierung durch die Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie**

- Ziel: Die heute an Sie gestellten Anforderungen in der Kundenberatung sind komplex und vielfältig:
- Hohe Kundenerwartungen und individuell abgestimmte Lösungen
 - Sich verändernde Produkte und Produktbündel
 - Aktuelle Marktentwicklungen und umfangreiche Regulatorik
 - OSPlus_neo und weitere Rahmenbedingungen
 - Und einiges mehr
- Allen Ansprüchen genügend verkaufen die Berater/innen kompetent und engagiert. Von uns erhalten Sie das Zertifikat.
 Sie stärken die nachhaltige Beratungsqualität, das Selbstbewusstsein der Berater und damit den Erfolg im Vertrieb von Versicherungsprodukten.

Zielgruppe:

- Inhalt: Im Rahmen einer mündlichen Prüfung, eines simulierten Beratungs- und Verkaufsgesprächs, wird das vorhandene Fachwissen sowie die Beratungs- und Verkaufskompetenz für Versicherungsprodukte unter der Berücksichtigung der gesetzlichen Anforderungen nachgewiesen.
 Vorbereitende Fach- und Verkaufstrainings gemäß Absprache.
 Mündliche Prüfung (45 - 60 Minuten Gespräch)
 IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV.

- Hinweis: Abgestimmt auf Ihre Qualitätsstandards zertifizieren wir Ihre Berater- und Betreuer für das Gesamthaus oder starten Sie mit einzelnen Vertriebsteams.

Ansprechpartner: Anja Weber

Kontakt: Tel: 0431 5335-134
 Fax: 0331/97925-102
 Email: Anja.Weber@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005458	auf Anfrage		auf Anfrage	auf Anfrage

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Inhouse-Veranstaltungen

Veranstaltung: Vertriebsreihe für Bankfachwirte

Ziel: Step für Step wird den Teilnehmern zu dem stark theoretisch ausgerichteten Bankfachwirtstudium, die noch fehlende vertriebliche und verhaltensorientierte Ausbildung vermittelt.

Zielgruppe: Bankfachwirtstudierende, die über erste Erfahrungen in der Kundenberatung verfügen.

Inhalt: Die Vertriebsreihe gliedert sich in folgende Steps:

1. Online-Step
2. Vertriebs-Steps
3. Trainings-Steps
4. Transfer-Step als Webinar
5. Persönlichkeits-Step

Bitte fordern Sie unseren Flyer dazu an! Die Teilnahme ist mit 72 Stunden als **Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar**.

Hinweis: Details finden Sie auf der Internetseite der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie unter www.nosa-online.de.

Ansprechpartner: Andrea Sievert

Kontakt: Tel: 0331 97925-224
 Fax: 0331/97925-102
 Email: andrea.sievert@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-002142	auf Anfrage		auf Anfrage	auf Anfrage

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: **Vorstudium: Fernstudiengang B (ab 2018)**

Ziel: Die Tutorialveranstaltungen haben das Ziel, die beim Durcharbeiten der Studienbriefe im Selbststudium aufgetretenen Teilnehmerfragen zu beantworten und die Inhalte anhand von praktischen Beispielen zu vertiefen.

Zielgruppe: Mitarbeiter, die einen "Sparkassenfachwirt-Titel" anstreben.

Inhalt: Zu den acht Studienbriefen des Institutes für Fernstudien werden entsprechende Tutorials angeboten, die die Teilnehmer bei der Bearbeitung der Inhalte unterstützen sollen. Am Ende der Tutorialreihe steht die Fachliche Prüfungsvorbereitung und die Mentale Prüfungsvorbereitung. **Ab 2019** finden nur noch der erste und letzte Termin der Reihe in Präsenz statt. Alle anderen Tutorials werden als Webinar durchgeführt. Die Fallstudien "Beratungsrelevante Steuerfragen" werden in das Webinar zum Thema Steuern integriert. Die Teilnahme ist mit 60 Stunden aus dem Selbststudium und 12 Stunden aus den Tutorials als **Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar**.

Hinweis: **Neben der Anmeldung zur Tutorialreihe ist eine Anmeldung beim Institut für Fernstudien erforderlich.** Bitte beachten Sie auch das aktuelle Curriculum zum Fernstudiengang. Bei der Tutorialreihe handelt es sich um ein Gesamtangebot mit einem entsprechenden Paketpreis. Anfragen zu Einzelterminen richten Sie bitte separat an unseren Buchungsservice.

Ansprechpartner: Andrea Sievert

Kontakt: Tel: 0331 97925-224
Fax: 0331/97925-102
Email: andrea.sievert@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-037686	03.08.2019	11.01.2020	Potsdam	Standardpreis 1000
V-040242	04.01.2020	10.04.2019	Potsdam	Standardpreis 1000
V-040251	07.03.2020	10.04.2019	Potsdam	Standardpreis 1000
V-040260	08.08.2020	10.04.2019	Potsdam	Standardpreis 1000

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Seminare / Workshops

Veranstaltung: Weiterentwicklung der persönlichen Kompetenz - Emotionale Intelligenz und Enneagramm

- Ziel:
- Sie lernen, die eigenen und fremde Gefühle besser einzuschätzen.
 - Sie erkennen WahrnehmungsfILTER und erwerben die Fähigkeit, Ihre Perspektive aktiv zu wechseln.
 - Sie lernen viel über Ihre eigenen Stärken.
 - Sie lernen blinde Flecken zu erkennen.
 - Sie entwickeln Kommunikationsstrategien auf Basis der Persönlichkeitstypen des Enneagramms.
 - Sie erarbeiten leicht umsetzbare Ansprachestrategien für schwierige Gespräche.

Zielgruppe: Führungskräfte
Nachwuchskräfte

- Inhalt:
- Was heißt emotionale Intelligenz und wie äußert sie sich?
 - Vorstellung des Persönlichkeitsmodells Enneagramm
 - Fremdbild - Selbstbild: Sich selbst und andere besser verstehen
 - Übung zur Selbstcharakterisierung
 - Selbstbewusstsein, Selbststeuerung und Sozialkompetenz
 - Stresspunkte
 - Typische Kommunikationsmuster und wie man ihnen begegnet
 - Aktiver Perspektivenwechsel

IDD-Weiterbildungsmaßnahme gemäß § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO i. V. m. § 7 Abs. 1 VersVermV.
Die Teilnahme ist mit 12 Stunden auf Ihre Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.

Hinweis:

Ansprechpartner: Petra Linder

Kontakt: Tel: 0431 5335-114
Fax: 0331/97925-102
Email: petra.linder@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-003922	wird bekannt gegeben		wird bekannt gegeben	wird bekannt gegeben

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

3. MiFID II

Veranstaltung: **Aufbaustudium: Sparkassenfachwirt für Privatkundengeschäft (ab2018)**

Ziel: Die KundenberaterInnen sind in der Lage, Privatkunden in folgenden Fachgebieten insbesondere in Anlehnung an die Produktpalette des Sparkassen-Finanzkonzeptes Privatkunden zu beraten: Vermögensbildung und private Baufinanzierung. Die verkäuferische Einstellung und das Handeln des Kundenberaters sind geprägt von einem klaren und zielorientierten Vorgehen im Folgegespräch und Baufinanzierungsgespräch.

Zielgruppe: Kundenberater mit Erfahrungen im Privatkundengeschäft, die das Grundstudium "Sparkassenfachwirt für Kundenberatung" erfolgreich besucht haben.

Inhalt: Die Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem Curriculum zum Aufbaustudium "Sparkassenfachwirt für Privatkundengeschäft". Die Teilnahme ist mit 42 Stunden als **Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar**.

Hinweis: Ihnen steht eine entsprechende Beratungstechnik inklusive OSPlus_neo zur Verfügung.

Ansprechpartner: Andrea Sievert

Kontakt: Tel: 0331 97925-224
Fax: 0331/97925-102
Email: andrea.sievert@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-037241	19.08.2019	17.10.2019	Potsdam	Standardpreis 1850
V-037247	18.11.2019	22.01.2020	Potsdam	Standardpreis 1850
V-038258	23.03.2020	29.05.2020	Potsdam	Standardpreis 1850
V-038264	17.08.2020	16.10.2020	Potsdam	Standardpreis 1850
V-038270	16.11.2020	13.01.2021	Potsdam	Standardpreis 1850

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

4. OSPlus

Veranstaltung: **Aufbaustudium: Sparkassenfachwirt für Privatkundengeschäft (ab2018)**

Ziel: Die KundenberaterInnen sind in der Lage, Privatkunden in folgenden Fachgebieten insbesondere in Anlehnung an die Produktpalette des Sparkassen-Finanzkonzeptes Privatkunden zu beraten: Vermögensbildung und private Baufinanzierung. Die verkäuferische Einstellung und das Handeln des Kundenberaters sind geprägt von einem klaren und zielorientierten Vorgehen im Folgegespräch und Baufinanzierungsgespräch.

Zielgruppe: Kundenberater mit Erfahrungen im Privatkundengeschäft, die das Grundstudium "Sparkassenfachwirt für Kundenberatung" erfolgreich besucht haben.

Inhalt: Die Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem Curriculum zum Aufbaustudium "Sparkassenfachwirt für Privatkundengeschäft". Die Teilnahme ist mit 42 Stunden als **Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar**.

Hinweis: Ihnen steht eine entsprechende Beratungstechnik inklusive OSPlus_neo zur Verfügung.

Ansprechpartner: Andrea Sievert

Kontakt: Tel: 0331 97925-224
Fax: 0331/97925-102
Email: andrea.sievert@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-037241	19.08.2019	17.10.2019	Potsdam	Standardpreis 1850
V-037247	18.11.2019	22.01.2020	Potsdam	Standardpreis 1850
V-038258	23.03.2020	29.05.2020	Potsdam	Standardpreis 1850
V-038264	17.08.2020	16.10.2020	Potsdam	Standardpreis 1850
V-038270	16.11.2020	13.01.2021	Potsdam	Standardpreis 1850

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: Grundstudium:Sparkassenfachwirt für Kundenberatung (ab 2018)

Ziel: Berater erhalten eine verkäuferische, persönliche, mediale und fachliche Qualifikation.

Zielgruppe: Berater, die im Privatkundengeschäft tätig sind.

Inhalt: Die Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem aktuellen Curriculum zum Grundstudium "Sparkassenfachwirt für Kundenberatung". Die Teilnahme ist mit 111 Stunden **als Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar**.

Hinweis: Eine entsprechende Beratungstechnik steht den Teilnehmern zur Verfügung.

Ansprechpartner: Andrea Sievert

Kontakt: Tel: 0331 97925-224
Fax: 0331/97925-102
Email: andrea.sievert@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-036888	03.06.2019	02.10.2019	Potsdam	Standardpreis 3100
V-036895	07.10.2019	01.02.2020	Potsdam	Standardpreis 3100
V-037254	21.10.2019	07.02.2020	Potsdam	Standardpreis 3100
V-038230	17.02.2020	26.06.2020	Potsdam	Standardpreis 3100
V-038237	08.06.2020	02.10.2020	Potsdam	Standardpreis 3100
V-038244	12.10.2020	30.01.2021	Potsdam	Standardpreis 3100
V-038251	19.10.2020	06.02.2021	Kiel	Standardpreis 3100

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

5. OSPlus neo

Veranstaltung: **Aufbaustudium: Sparkassenfachwirt für Privatkundengeschäft (ab2018)**

Ziel: Die KundenberaterInnen sind in der Lage, Privatkunden in folgenden Fachgebieten insbesondere in Anlehnung an die Produktpalette des Sparkassen-Finanzkonzeptes Privatkunden zu beraten: Vermögensbildung und private Baufinanzierung. Die verkäuferische Einstellung und das Handeln des Kundenberaters sind geprägt von einem klaren und zielorientierten Vorgehen im Folgegespräch und Baufinanzierungsgespräch.

Zielgruppe: Kundenberater mit Erfahrungen im Privatkundengeschäft, die das Grundstudium "Sparkassenfachwirt für Kundenberatung" erfolgreich besucht haben.

Inhalt: Die Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem Curriculum zum Aufbaustudium "Sparkassenfachwirt für Privatkundengeschäft". Die Teilnahme ist mit 42 Stunden als **Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar**.

Hinweis: Ihnen steht eine entsprechende Beratungstechnik inklusive OSPlus_neo zur Verfügung.

Ansprechpartner: Andrea Sievert

Kontakt: Tel: 0331 97925-224
Fax: 0331/97925-102
Email: andrea.sievert@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-037241	19.08.2019	17.10.2019	Potsdam	Standardpreis 1850
V-037247	18.11.2019	22.01.2020	Potsdam	Standardpreis 1850
V-038258	23.03.2020	29.05.2020	Potsdam	Standardpreis 1850
V-038264	17.08.2020	16.10.2020	Potsdam	Standardpreis 1850
V-038270	16.11.2020	13.01.2021	Potsdam	Standardpreis 1850

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Inhouse-Veranstaltungen

Veranstaltung: Erfolgreich mit digitalen Beratungsmedien im Firmenkundengeschäft - Umsetzung Vertriebsstrategie der Zukunft Firmenkunden unter OSPlus_neo (IDD-Anrechnung)

Ziel: Die Digitalisierung hält im Firmenkundengeschäft Einzug: modern und zeitgemäß umgesetzt mit dem Sparkassen-Finanzkonzept unter OSPlus_neo.
In einem bundesweiten verbands- und akademieübergreifenden Schulungs- und Begleitungskonzept unterstützen wir Sie gerne mit individuell zusammengestellten Bausteinen. Dabei folgen wir der Vertriebsstrategie der Zukunft Firmenkunden.
Sprechen Sie uns einfach an.

Zielgruppe: Firmen- und Gewerbekundenberater, die im Rahmen der Wachstumsstrategie ihre Kunden mit dem Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden beraten und betreuen.

Inhalt: Mögliche buchbare Bausteine:

- Workshop: Integration und Motivation der Führungskräfte
- Workshop: Kick-off Veranstaltung Mitarbeiter
- Seminar: Technische Schulung zu OSP_neo
- Web Based Trainings zu den neuen digitalen Beratungsmedien (am Arbeitsplatz der Berater)
- Seminar: Vertriebsschulung - Erfolgreich digital beim Kunden
- Digitale Nachbetreuung/Blended Learning (1 - 2 Impulse pro Woche) zur Transfersicherung
- Vertriebsbegleitung
- Zusatzmodul: EBIL und Branchenwissen (Webinare und Lernvideos oder Schulungen)

Hinweis: Termine und Preise erfragen Sie bitte individuell je nach den gewünschten Bausteinen.
Für die Teilnahme wird dem Teilnehmer eine Weiterbildungszeit gemäß IDD-Vorgaben angerechnet:
WBT: 2 IDD-Stunden
Praxistraining (je Tag): 6 IDD-Stunden
Digitale Nachbetreuung: 1 IDD-Stunde

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann

Kontakt: Tel: 0431 5335-118
Fax: 0331/97925-102
Email: dirk.wehrmann@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005519	auf Anfrage		auf Anfrage	auf Anfrage

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de> . Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.

Veranstaltung: Grundstudium:Sparkassenfachwirt für Kundenberatung (ab 2018)

Ziel: Berater erhalten eine verkäuferische, persönliche, mediale und fachliche Qualifikation.

Zielgruppe: Berater, die im Privatkundengeschäft tätig sind.

Inhalt: Die Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem aktuellen Curriculum zum Grundstudium "Sparkassenfachwirt für Kundenberatung". Die Teilnahme ist mit 111 Stunden **als Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar**.

Hinweis: Eine entsprechende Beratungstechnik steht den Teilnehmern zur Verfügung.

Ansprechpartner: Andrea Sievert

Kontakt: Tel: 0331 97925-224
 Fax: 0331/97925-102
 Email: andrea.sievert@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-036888	03.06.2019	02.10.2019	Potsdam	Standardpreis 3100
V-036895	07.10.2019	01.02.2020	Potsdam	Standardpreis 3100
V-037254	21.10.2019	07.02.2020	Potsdam	Standardpreis 3100
V-038230	17.02.2020	26.06.2020	Potsdam	Standardpreis 3100
V-038237	08.06.2020	02.10.2020	Potsdam	Standardpreis 3100
V-038244	12.10.2020	30.01.2021	Potsdam	Standardpreis 3100
V-038251	19.10.2020	06.02.2021	Kiel	Standardpreis 3100

Für Sparkassen fällt keine Mehrwertsteuer an. Über weitere und aktuelle Termine, Veranstaltungsorte, sowie Änderungen informieren Sie sich bitte unter unserer Webadresse: <http://www.nosa-online.de>. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu neuen Angeboten Ihrer Akademie.