

Bildungskatalog
- gesamt -



1	Ausbildungs- und Nachwuchsförderung	4
2	Baufinanzierung und Immobiliengeschäft	46
3	Digitale Fitness	49
4	Digitalisierung in der Sparkasse	59
5	Firmenkunden- und Kommunalkundengeschäft	67
6	Individualkundengeschäft und Private Banking	71
7	Markt- und Vertriebsmanagement	74
8	OSPlus-Regelschulungen und IT-Anwendungen	79
9	Personal- und Führungskräfteentwicklung	82
9.1	Leistungs- und Eignungsbeurteilung	83
9.2	Persönlichkeitsentwicklung und Arbeitsmethoden	84
10	Privatkundengeschäft	87
11	Rechnungswesen	97

1. Ausbildungs- und Nachwuchsförderung

WEB-Seminar

Veranstaltung: Acoustic Voice Profiling

Ziel: Lassen Sie Ihre Stimme auf Charisma und Wirkung testen! Videocalls und Telefonate generell werden Sie dauerhaft charismatischer gestalten.

Zielgruppe:

- Alle! Denn „Wer etwas zu sagen hat, sollte reden können!“
- Sie telefonieren viel? - eine charismatische und souveräne Stimme ist immer von Vorteil

Inhalt: **Was ist Acoustic Voice Profiling?**

- Eine faszinierende Dienstleistung!
- Lassen Sie Ihren ganz persönlichen Charisma-Wert Ihrer Stimme bestimmen
- wissenschaftlich fundiert und mit hochmoderner Technik
- einmaliges weltweites Patent
- Erfahren Sie Übungen und Tipps für eine charismatischere Stimme
- Online und in Präsenz möglich

Spannend...beruflich wie privat Herausragende Vertriebler und Führungskräfte haben alle eins gemeinsam: Eine außergewöhnliche Ausstrahlung und überragende kommunikative Fähigkeiten. Neueste Studien zeigen, dass wir immer noch den Einfluss von persönlicher Ausstrahlung und Wirkung auf Kunden (und Kollegen und im privaten Umfeld) unterschätzen. Und wie könnten wir auch anders? Sind Ausstrahlung, Wirkung und auch Charisma doch sehr subjektive und vage Konzepte. Doch das ist nun endgültig vorbei. Durch den rapiden Fortschritt der Wissenschaft sind wir an einem Punkt, an dem wir die Wirkung und das Charisma einer Person ermitteln und sogar objektiv messen können! Und nicht nur das: Die Essenz der Wirkung eines Menschen lässt sich auf eine Handvoll akustischer Bausteine konzentrieren, aus denen sich ein transparentes Wirkungsprofil mit klaren Stärken und Defiziten ergibt. **Ablauf bei Buchung eines Inhousekurses (8 - 14 Mitarbeiter möglich):**

- Einladung und Lust machen
- Digitale Abgabe der 1. Stimmprobe und Erhalt der Auswertung per Mail
- Trainingstag (online oder offline)
- Praxisphase mit individuellen Übungen (jeder für sich)
- Digitale Abgabe der 2. Stimmprobe und Erhalt der Auswertung per Mail
- Nachhaltigkeitsworkshop und Erfahrungsaustausch (immer online; 2 Stunden)

Hinweis: AVP gibt es in zwei Varianten: Kompakt und Intensiv (hier mit hochindividuellen Einzelcoachings kombiniert) - gern erstellen wir Ihnen ein Angebot, sprechen Sie uns an. **Preise Kompaktvariante (ohne Telecoaching)**

- **450EUR pro Mitarbeiter**

- Enthalten: 2 Stimmanalysen, 1 Trainingstag, 1 Nachhaltigkeitsworkshop

Preise Intensivvariante (mit Telecoaching 0.5 Std. pro Person)

- **600EUR pro Mitarbeiter**

- Enthalten: 2 Stimmanalysen, 1 Trainingstag

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt

Kontakt: Tel: 0151 1517 4751
Fax: 030 2069 2902
Email: andra.hammerschmidt@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005912	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: Eignungsdiagnostik für Ausbildungsplatzbewerber

Ziel: Pflichtschulung von Testverantwortlichen für Talent Sparkasse 3.0 zur Qualitätssicherung der Berufseignungsdiagnostik für Ausbildungsplatzbewerber

Zielgruppe: Testverantwortliche für den Berufs-Eignungs-Test Talent Sparkasse 3.0

Inhalt: Testleiterschulung für den Berufs-Eignungs-Tests Bankkaufmann/Bankkauffrau Talent Sparkasse 3.0 Vermittelt werden der Schulung der **Online-Verfahren**

- die Inhalte des Tests
- das Durchführungs- und
- Auswertungsverfahren.

In der Schulung der **interaktiven Verfahren** zusätzlich die folgenden Aspekte

- Ziele
- Aufbau und Bestandteile
- Tätigkeiten des Beobachters
- Hinweise zum Beobachtungsprozess erläutert.

Hinweis: Ca. drei Tage vor dem WEB-Seminar werden wir Ihnen die Unterlagen vorab in das Teilnehmerportal einstellen.

Das WEB-Seminar findet in der Zeit von 09:00 Uhr bis 12:30 Uhr statt.

Halten Sie bitte zur Schulung der interaktiven Verfahren zur Veranstaltung ein zusätzliches, internet-fähiges Tablett bereit.

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-000613	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.

Studiengänge / Module / Fachseminare / Tutorials / Lehrgänge

Veranstaltung: **Einführungsseminar für Auszubildende**

Ziel: Die Auszubildenden werden auf die neue Situation als Auszubildende vorbereitet. Nach Ende des Lehrgangs können die Auszubildenden im Service der ausbildenden Geschäftsstellen eingesetzt werden.

Zielgruppe: Auszubildende der jeweiligen Jahrgänge, die im August und September ihre Ausbildung begonnen haben

Inhalt:

- Gegenseitiges Kennenlernen
- Förderung der Gruppendynamik
- Erstes Kundenkontaktraining
- Kennenlernen von Lernstrategien und Präsentationstechniken
- Unternehmensorganisation der Sparkasse (einschließlich Grobübersicht über die Sparkassen-Produkte)
- Rechte und Pflichten der Auszubildenden

Hinweis: Die Auszubildenden bringen bitte mit:

- 1 Passfoto
- Auswahl der wichtigsten Kundenangebote in Form von Flyern / Prospekten
- Bankgerechte Kleidung
- Freizeitkleidung, die sich zum Aufenthalt in freier Natur (auch bei leichtem Regen) eignet
- Das Taschenbuch für Auszubildende (erhältlich beim Deutschen Sparkassenverlag über die Sparkasse)

Ansprechpartner: Steve Bocher

Kontakt: Tel: 0151 15174753
Fax: 030 2069 2902
Email: steve.bocher@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-067449	05.08.2024	09.08.2024	Potsdam	Standardpreis 580
V-067451	12.08.2024	16.08.2024	Potsdam	Standardpreis 580
V-067453	19.08.2024	23.08.2024	Potsdam	Standardpreis 580
V-067455	09.09.2024	13.09.2024	Potsdam	Standardpreis 580

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: Grundlagen des Bankgeschäfts für Nichtbanker

Ziel: Vermittlung der Grundlagen des Bankgeschäfts.

Zielgruppe: Auszubildende
Quereinsteiger/innen

Inhalt: Tage 1 - 2:

- Gesetzliche Grundlagen
- Aufsicht (wer überwacht die gesetzlichen Grundlagen wie?)
- Markt und Marktfolge bei der Kreditvergabe
- Risikomanagement in Banken

Tage 3 - 4

- Markt und Marktfolge bei der Kreditvergabe - Praxisfälle
- Geldpolitik
- Wertpapiergeschäft
- Treasury in Banken
- Optional: Strategie gemäß MaRisk

Hinweis:

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-008097	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.

Studiengänge / Module / Fachseminare / Tutorials / Lehrgänge

Veranstaltung: Grundlehrgang für Auszubildende - Präsenzteil

Ziel:

Zielgruppe:

Inhalt:

Hinweis:

Ansprechpartner: Kathrin Gaffri

Kontakt: Tel: 0151 4076 5793
Fax: 030 2069 2902
Email: kathrin.gaffri@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-007723	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.

Studiengänge / Module / Fachseminare / Tutorials / Lehrgänge

Veranstaltung: Grundqualifizierung Quereinsteiger

Ziel: Grundqualifizierung der Quereinsteiger

Zielgruppe: Quereinsteiger

- Inhalt:
- S-Finanzgruppe
 - Rechtliche Rahmenbedingungen der Sparkasse
 - Rechtliche Grundlagen der Kontoführung (gesetzliche Grundlagen, Begriffe, Vertragsarten, Minderjährige, Betreuung, Kontovollmachten, Gemeinschaftskonten, AGB; DSGVO, Legitimation nach AO/GwG)
 - Rechnungsabschlüsse-Kontoführung/Giroverkehr/Zustellung bzw. Empfang/Rechte und Pflichten daraus/Widerspruch/Entgeltaufstellung
 - Verwahrung-Depotstellung erklären bzw. Unterschied zum Girokonto sowie rechtliche Rahmenbedingungen in Bezug zum WpHG
 - Familienrechtliche Grundlagen
 - Grundlagen des Erbrechts
 - Gesellschaftsformen
 - Abgeltungssteuer, Fatca
 - Grundlagen im Zahlungsverkehr
 - Online-Banking
 - SPK-Card/Kreditkarte
 - Konsumentenkredite- kurzer Überblick/Dispo/Aufbau Zins und Tilgung
 - Kontowechselhilfe

Hinweis:

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-067557	08.01.2024	12.01.2024	Potsdam	Standardpreis 840
V-067559	03.06.2024	07.06.2024	Potsdam	Standardpreis 840
V-067561	07.10.2024	11.10.2024	Potsdam	Standardpreis 840
V-068255	22.04.2024	26.04.2024	Kiel	Standardpreis 840

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: **Kompetenztage für Auszubildende - Starterpaket für Auszubildende**

Ziel:

Zielgruppe:

- Inhalt:
- Kennenlernen und Teambildung
 - Stärkung der Eigenverantwortung
 - Erwerb grundsätzlicher Teamkompetenzen
 - Die eigene Rolle im Team
 - Identifikation mit dem Unternehmen

Hinweis:

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-004423	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: Lehrgang zur Vorbereitung auf GAP1

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: Web-Seminar Projektorientiert arbeiten (bei Lehrgangsbuchung kostenfreie Teilnahme möglich)
Serviceleistungen anbieten und Liquidität sicherstellen
Vermögen bilden mit Sparformen
Sparkassen-Finanzkonzept kennen und anbieten
Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten

Hinweis: **Der Preis errechnet sich wie folgt: 1.330,00 EUR Lehrgangspreis 360,00 EUR Prüfung (140,00 EUR schriftlich, 220,00 EUR mündlich) Bei Buchung der Gesamtkonzeption GAP1 und GAP2 sind die beiden Web-Seminare „Projektorientiert arbeiten“ und „Umweltschutz und Nachhaltigkeit“ sowie Prüfungs.TV für die gesamte Ausbildungszeit im Preis enthalten. Wichtiger Hinweis zu Ihren Seminarunterlagen: Für alle Präsenzveranstaltungen stellen wir die Seminarunterlagen ausschließlich online über Ihr Teilnehmerportal bereit. Bitte nutzen Sie die Unterlagen über ein mobiles Gerät oder bringen Sie bei Bedarf einen Ausdruck zur Veranstaltung mit. Während der Veranstaltung können Sie angemessen legere Freizeitkleidung tragen.**

Ansprechpartner: Anja Weber

Kontakt: Tel: 0151 1487 9314
Fax: 030 2069 2902
Email: Anja.Weber@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-064325	05.08.2024	20.08.2024	Potsdam	Standardpreis 1690
V-064459	06.01.2025	21.01.2025	Potsdam	Standardpreis 1690
V-064469	13.01.2025	28.01.2025	Potsdam	Standardpreis 1690
V-064915	01.07.2024	16.07.2024	Kiel	Standardpreis 1690
V-064925	15.07.2024	30.07.2024	Kiel	Standardpreis 1690
V-064935	12.08.2024	27.08.2024	Kiel	Standardpreis 1690
V-064945	19.08.2024	03.09.2024	Kiel	Standardpreis 1690
V-064955	28.08.2024	12.09.2024	Kiel	Standardpreis 1690
V-064965	02.09.2024	17.09.2024	Kiel	Standardpreis 1690
V-064975	16.09.2024	01.10.2024	Kiel	Standardpreis 1690
V-064985	07.10.2024	22.10.2024	Kiel	Standardpreis 1690
V-064995	11.11.2024	26.11.2024	Kiel	Standardpreis 1690
V-065005	03.12.2024	18.12.2024	Kiel	Standardpreis 1690
V-065549	02.12.2024	17.12.2024	Potsdam	Standardpreis 1690
V-065967	29.01.2024	13.02.2024	Wernigerode	Standardpreis 1690
V-066929	09.01.2024	24.01.2024	Döbeln	Standardpreis 1690
V-068207	09.04.2024	24.04.2024	Kiel	Standardpreis 1690

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: Lehrgang zur Vorbereitung auf GAP2

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: Web-Seminar: Umweltschutz und Nachhaltigkeit
Vermögen bilden mit Wertpapieren
Zu Vorsorge und Absicherung informieren
Altersvorsorge
Baufinanzierung vorbereiten und bearbeiten
An gewerblichen Finanzierungen mitwirken
Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen
Wirtschafts- und Sozialkunde
Ganzheitlich beraten

Hinweis: **Der Preis errechnet sich wie folgt: 1.670,00 EUR Lehrgangspreis 395,00 EUR Prüfung. Bei Buchung der Gesamtkonzeption GAP1 und GAP2 sind die beiden Web-Seminare „Projektorientiert arbeiten“ und „Umweltschutz und Nachhaltigkeit“ sowie Prüfungs.TV für die gesamte Ausbildungszeit im Preis enthalten. Wichtiger Hinweis zu Ihren Seminarunterlagen: Für alle Präsenzveranstaltungen stellen wir die Seminarunterlagen ausschließlich online über Ihr Teilnehmerportal bereit. Bitte nutzen Sie die Unterlagen über ein mobiles Gerät oder bringen Sie bei Bedarf einen Ausdruck zur Veranstaltung mit. Während der Veranstaltung können Sie angemessen legere Freizeitkleidung tragen.**

Ansprechpartner: Claudia Weiß

Kontakt: Tel: 0151 1487 9315
Fax: 030 2069 2902
Email: Claudia.Weiss@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-057289	03.01.2024	23.01.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 2065
V-057299	04.01.2024	24.01.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 2065
V-064283	11.03.2024	28.03.2024	Potsdam	Standardpreis 2065
V-065303	15.07.2024	02.08.2024	Kiel	Standardpreis 2065
V-065313	24.07.2024	13.08.2024	Kiel	Standardpreis 2065
V-065323	23.09.2024	15.10.2024	Kiel	Standardpreis 2065
V-065333	16.10.2024	07.11.2024	Kiel	Standardpreis 2065
V-065343	21.10.2024	12.11.2024	Kiel	Standardpreis 2065
V-065353	06.01.2025	24.01.2025	Kiel	Standardpreis 2065
V-065383	08.01.2025	28.01.2025	Kiel	Standardpreis 2065
V-065609	03.02.2025	21.02.2025	Potsdam	Standardpreis 2065
V-065621	03.03.2025	21.03.2025	Potsdam	Standardpreis 2065
V-065643	09.09.2024	27.09.2024	Potsdam	Standardpreis 2065
V-065845	21.10.2024	09.11.2024	Potsdam	Standardpreis 2065
V-065953	08.01.2024	26.01.2024	Wernigerode	Standardpreis 2065
V-066917	08.03.2024	28.03.2024	Kiel	Standardpreis 2065

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: Praxisarbeit der Jugend- und Ausbildungsvertretung

- Ziel:
- Sie erhalten fundierte Informationen über die rechtlichen Grundlagen und Tätigkeiten der Jugend- und Ausbildungsvertretung.
 - Sie lernen, Ihre Aufgaben zielgerichtet umzusetzen und die Zusammenarbeit sowohl mit Auszubildenden und Jugendlichen als auch mit dem Personalrat/Betriebsrat überzeugend zu gestalten.

Zielgruppe: Mitarbeiter/innen Personalvertretungen
Mitarbeiter/innen Personalabteilung
Auszubildende

- Inhalt:
- Rechtliche Grundlagen der JAV-Tätigkeit
 - Rechte und Pflichten der JAV
 - Praxisberichte und Umsetzungsmöglichkeiten
 - Bestimmungen zur Sicherung der Ausbildungsqualität
 - Struktur der Personal-/Betriebsräte der schleswig-holsteinischen Sparkassen-Finanzgruppe
 - Zusammenarbeit der JAV mit dem Personal-/Betriebsrat
 - Praxis der Personal-/Betriebsrats-Tätigkeiten
 - Berücksichtigung von Kommunikationsgrundsätzen
 - Organisation und praktische Durchführung der JAV-Arbeit (Fallbeispiele)

Hinweis: Wichtiger Hinweis zu Ihren Seminarunterlagen: Für alle Präsenzveranstaltungen stellen wir die Seminarunterlagen ausschließlich online über Ihr Teilnehmerportal bereit. Bitte nutzen Sie die Unterlagen über ein mobiles Gerät oder bringen Sie bei Bedarf einen Ausdruck zur Veranstaltung mit.

Das Seminar ist in Präsenz geplant, sollten die Rahmenbedingungen dies erfordern, werden wir das Seminar online umstellen.

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-004166	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: Prüfungstraining (fakultativ) Qualifizierungslehrgang Sparkassenkaufmann/-frau

Ziel: Durch die Teilnahme am Qualifizierungslehrgang Sparkassenkauffrau/ Sparkassenkaufmann sollen Kenntnisse und Fertigkeiten erworben werden, die einen der Berufsbildung zum Bankkaufmann/-Bankkauffrau vergleichbaren Stand an Kenntnissen und Fertigkeiten gewährleisten. Die gestreckte Abschlussprüfung dokumentiert, dass der Prüfungsteilnehmer diese Kenntnisse und Fertigkeiten besitzt. Die erfolgreich abgelegte Prüfung führt zu dem von Sparkassenakademien verliehenen Titel „Sparkassenkaufmann/ Sparkassenkauffrau“.

Zielgruppe: Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Qualifizierungslehrgangs Sparkassenkaufmann/-frau

Inhalt: Im Rahmen eines fakultativen Prüfungstrainings werden die einzelnen schriftlichen Prüfungsteile simuliert und die Ergebnisse erörtert. Die Teilnehmer haben somit vorab die Möglichkeit einen Eindruck zum bisherigen Leistungsstand zu erhalten und können vorhandene Defizite rechtzeitig erkennen.

Hinweis: Das Prüfungstraining wird fakultativ angeboten. Es ist daher nicht automatisch Bestandteil des Qualifizierungslehrgangs und ist daher bitte separat zu buchen. Der Qualifizierungslehrgang "Sparkassenkaufmann/-frau" besteht aus folgenden Elementen:

- Präsenzteil I (fachtheoretische Kenntnisse, obligatorisch)
- Präsenzteil II (Verkaufstraining, obligatorisch)
- Prüfungstraining (fakultativ)
- schriftliche und praktische Prüfung (obligatorisch)

Ergänzend empfehlen wir die Buchung von Prüfungs.TV Vorbereitung und Begleitung des Lehrgangs. Bitte sprechen Sie uns hierfür an.

Ansprechpartner: Kathrin Gaffri

Kontakt: Tel: 0151 4076 5793
Fax: 030 2069 2902
Email: kathrin.gaffri@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-006487	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.

Studiengänge / Module / Fachseminare / Tutorials / Lehrgänge

Veranstaltung: Prüfungstraining für Auszubildende auf die praktische IHK-Prüfung

Ziel: Vorbereitung auf die praktische IHK-Prüfung "Bankkaufmann/-frau"

Zielgruppe: Auszubildende des 3. Ausbildungsjahres kurz vor der IHK-Prüfung

- Inhalt:
- Wiederholung von theoretischen Grundsätzen zur Gesprächsführung
 - Intensives Trainieren von Kundengesprächen zur Vorbereitung auf die praktische IHK-Prüfung
 - Feedbackgespräche zu den trainierten Kundengesprächen
 - Simulation einer praktischen IHK-Prüfung

Hinweis: Das Training findet in prüfungsgerechter Kleidung statt.

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-000243	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: Qualifizierungslehrgang Sparkassenkaufmann / -frau

Ziel: Durch die Teilnahme am Qualifizierungslehrgang Sparkassenkaufmann/-frau sollen Kenntnisse und Fertigkeiten erworben werden, die einen der Berufsbildung zum Bankkaufmann/-frau vergleichbaren Stand an Kenntnissen und Fertigkeiten gewährleisten.
Die gestreckte Abschlussprüfung dokumentiert, dass die Prüfungsteilnehmenden diese Kenntnisse und Fertigkeiten besitzen. Die erfolgreich abgelegte Prüfung führt zur berufsqualifizierenden Bezeichnung „Sparkassenkaufmann/-frau“.

Zielgruppe: Fachkräfte und Mitarbeiter/-innen, die bislang über keinen lt. Mitarbeiteranzeigenverordnung und IDD geforderten Berufsabschluss verfügen

Inhalt: 1. Sparkassen-Finanzgruppe
2. Rechtliche Grundlagen kennen
3. Liquidität sicherstellen
4. Vermögen bilden mit Sparformen
5. Konsumentenkredite anbieten
6. Wirtschafts- und Sozialkunde
7. Grundlagen der kaufmännischen Steuerung erfassen
8. Vermögen bilden mit Wertpapieren
9. Baufinanzierungen vorbereiten und bearbeiten
10. Zu Vorsorge und Absicherung informieren
11. An gewerblichen Finanzierungen mitwirken
12. Beratung und Verkauf
Zusätzlich beinhaltet der Qualifizierungslehrgang ein intensives zweitägiges Prüfungstraining zur Vorbereitung auf die jeweiligen schriftlichen Prüfungen.
Die Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem Curriculum zum Qualifizierungslehrgang Sparkassenkaufmann/-frau bzw. den jeweiligen Ausschreibungen.

Hinweis: Der Qualifizierungslehrgang „Sparkassenkaufmann/-frau“ besteht aus folgenden Elementen:

- Präsenzteil I
- Webinarteil
- Präsenzteil II (Verkaufstraining)
- schriftliche und praktische Prüfungen

Mit Buchung der Veranstaltung nutzen Sie Prüfungs.TV bereits eine Woche vor Beginn des Lehrgangs für ca. 2 Monate kostenfrei. Wenn Sie das Lerntool längerfristig nutzen möchten, können Sie es darüber hinaus zur intensiveren Vorbereitung dazubuchen. Bitte sprechen Sie uns für detailliertere Informationen gerne an. **Die Seminarunterlagen stellen wir Ihnen online in Ihrem Teilnehmerportal ein. Bitte nutzen Sie die Unterlagen über ein mobiles Gerät oder bringen Sie bei Bedarf einen Ausdruck zur Veranstaltung mit.**

Ansprechpartner: Kathrin Gaffri

Kontakt: Tel: 0151 4076 5793
Fax: 030 2069 2902
Email: kathrin.gaffri@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-063447	12.02.2024	25.04.2024	Potsdam	Standardpreis 3795
V-063493	15.04.2024	04.07.2024	Potsdam	Standardpreis 3795
V-063525	09.09.2024	21.11.2024	Potsdam	Standardpreis 3795
V-067369	07.10.2024	19.12.2024	Potsdam	Standardpreis 3795

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: Schlagfertigkeit im Vertrieb!

Ziel: Die besten Antworten fallen einem meist erst ein, wenn das Gespräch bereits beendet ist. Dabei lassen sich schlagfertige Antworten erlernen und trainieren. Erfahren Sie, was in der Politik und im Showgeschäft Gang und Gäbe ist.

Zielgruppe: Alle Vertriebler

Inhalt: **Worum geht's?** Kurz gesagt: Um Schlagfertigkeit, Argumentation und Einwandbehandlung. In diesem unterhaltsamen Intensivtraining geht es darum, die eigenen Produkte, Ideen und Themen schlagfertig, konsequent und argumentativ sicher zu vertreten. Argumentationstechniken und psychologische Kniffe der Überzeugung sollen für den Vertrieb nutzbar gemacht werden. Die Teilnehmenden werden mehr Sicherheit und einen breiteren rhetorischen Methodenkoffer für Kundengespräche bekommen, der direkt umsetzbar ist. Insbesondere bei Einwänden und Widerständen seitens der Gesprächspartner geht es darum, hier angemessen und schlagfertig zu reagieren, ohne zu manipulieren. Dazu werden verschiedene Argumentationstechniken erarbeitet und direkt praktisch angewandt. Alle Teilnehmenden bekommen ein individuelles Feedback, und das Training ist gekennzeichnet durch einen sehr hohen Praxisanteil. **Denn schon Cicero wusste: Reden lernt man durch Reden. Einige ausgewählte Inhalte:**

- Grundlegende Argumentationstechniken
- Psychologie der Überzeugungskraft
- Rhetorische Tricks und Kniffe
- Passender Einsatz von Stimme und Körpersprache
- Umgang mit Widerständen
- Argumentieren mit Grundwerten
- Simulationen mit individuellem Feedback

Hinweis:

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt

Kontakt: Tel: 0151 1517 4751
Fax: 030 2069 2902
Email: andra.hammerschmidt@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-068201	17.04.2024	17.04.2024	Potsdam	Standardpreis 375

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: Seminar Bausparen

Ziel:

Zielgruppe:

Inhalt:

Hinweis:

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-008235	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: Seminar Firmenkundengeschäft

Ziel: Die Auszubildenden und Dual Studierenden sind in der Lage, die Kreditarten für Firmenkunden zu erklären und kennen Unterschiede zwischen Firmen- und Privatkundengeschäft. Zudem kennen sie die gängigen Sicherheiten und können deren Sicherungswert erklären.

Zielgruppe:

- Inhalt:
- Kreditwürdigkeitsprüfung (Prüfung einzureichende Unterlagen, Ermittlung wichtiger Bilanzkennziffern (Cashflow - worauf wird in Praxis geachtet), Erstellung eines Ratings, Votierung)
 - z.B. anhand einer „echten“ Firma mit Bilanz und GuV (Unterschied Rückstellungen und Rücklagen), damit die TN Bilanzkennzahlen rausziehen können (eventuell nicht eine komplett gesunde Firma nehmen)
 - Kreditarten (Kontokorrentkredit, Avalkredit, Investitions-/Tilgungskredit hinsichtlich verschiedener Merkmale wie Konditionen, Laufzeit, notwendige Unterlagen etc. unterscheiden können) - allerdings nicht schwerpunktmäßig, da die das in der Theorie lernen
 - z.B. TN erarbeiten für die „echte“ Firma Vorschläge für die Art der Finanzierung entsprechend des Kreditwunsches der Firma und können begründen, weshalb welche Kreditart gewählt wurde
 - Sicherheiten (Bürgschaft, Sicherungsübereignung, Abtretung von Forderungen aus L/L, Verpfändung)
 - je nach Zeit: Unterschied Privatgiro und Geschäftsgiro
 - vielleicht kann noch etwas zum Thema Start ups eingebaut werden, da das sehr interessant für die Nachwuchskräfte ist

Hinweis:

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-007551	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.

Studiengänge / Module / Fachseminare / Tutorials / Lehrgänge

Veranstaltung: Seminar für Auszubildende zur Vorbereitung auf die IHK-Abschlussprüfung

Ziel: Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Abschlussprüfung

Zielgruppe: Auszubildende des 3. Ausbildungsjahres

- Inhalt:
- Ausbildungsverordnung "Bankkaufmann/-frau"
 - Fächerübergreifender Unterricht (Kontoführung, Nationaler Zahlungsverkehr, Anlage auf Konten, Wirtschafts- und Sozialkunde, Rechtliche Grundlagen, Umwelt im ausbildenden Unternehmen, Personalwesen)
 - Wertpapiergeschäft
 - Kreditgeschäft
 - Internationaler Zahlungsverkehr
 - Rechnungswesen/ Steuerung

Hinweis: Bitte bringen Sie folgende Literatur mit:

- KWG, BGB, HGB
- Wirtschaftslehre des Kreditwesens (Grill/Perczynski) oder alternative Berufsschulbücher
- Taschenbuch für Auszubildende

Wichtiger Hinweis zu Ihren Seminarunterlagen: Für alle Präsenzveranstaltungen stellen wir die Seminarunterlagen ausschließlich online über Ihr Teilnehmerportal bereit. Bitte nutzen Sie die Unterlagen über ein mobiles Gerät oder bringen Sie bei Bedarf einen Ausdruck zur Veranstaltung mit. Während der Veranstaltung können Sie angemessen legere Freizeitkleidung tragen.

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-000245	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: Seminar für Azubis

Ziel:

Zielgruppe:

Inhalt:

Hinweis:

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-008291	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: Telefontraining Azubis - Die professionelle Visitenkarte am Telefon

- Ziel:
- Förderung der Persönlichkeitsentwicklung
 - Förderung der kommunikativen Fähigkeiten

Zielgruppe: **Auszubildende im 1. Ausbildungsjahr**

- Inhalt:
- Meine Stimme und Sprache... - Wie wirke ich?
 - Der erste Eindruck entscheidet... - Wie begrüße ich professionell? Wie verabschiede ich mich?
 - Aktiv zuhören und zielgerichtet fragen.. - Wie finde ich heraus, was der Anrufer von mir möchte?
 - Klar kommunizieren und positiv formulieren... - Was sage ich wie?
 - Telefongespräche mit schwierigen Gesprächspartnern... - Wie verhalte ich mich?
 - Praxisübungen und Feedback

Hinweis:

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-008289	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: Verkaufstraining für Auszubildende

Ziel:

Zielgruppe: Auszubildende in der praktischen Ausbildung

Inhalt: Verkaufstraining für Auszubildende in folgenden Modulen, die während der gesamten Ausbildungszeit (2,5 - 3 Jahre) platziert werden:

- Kundenkontaktraining
 - Die aktive Kundenansprache am Serviceschalter
 - Aufbau und Führung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen
- Training am Arbeitsplatz
- Einwandbehandlung
- Telefontraining
- Kundenbetreuung oder Prüfungsvorbereitung

Hinweis: Zum Training sind **zwingend** (!!!) die persönlichen Kundenberatungsmappen mitzubringen

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-000612	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.

Studiengänge / Module / Fachseminare / Tutorials / Lehrgänge

Veranstaltung: Vorbereitung auf GAP1: Fachtutorial

Ziel: Bisher erworbene praktische und theoretische Kenntnisse werden vertieft und erweitert sowie in Übungen und Fallstudien angewendet.
Die fachlichen Inhalte bieten eine sehr gute Vorbereitung auf die IHK-Prüfung und eine optimale Ergänzung zur Praxis.

Zielgruppe: Auszubildende des 2. Ausbildungsjahres

Inhalt: Serviceleistungen anbieten und Liquidität sicherstellen
Vermögen bilden mit Sparformen
Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten

Hinweis:

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@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.

Studiengänge / Module / Fachseminare / Tutorials / Lehrgänge

Veranstaltung: Vorbereitung auf GAP1: Prüfung

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: **Web-Seminar** Projektorientiert arbeiten Serviceleistungen anbieten und Liquidität sicherstellen Vermögen bilden mit Sparformen Sparkassen-Finanzkonzept kennen und anbieten Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten Die Teilnahme ist mit **34,5 Stunden als Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.**

Hinweis: 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: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005994	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.

Studiengänge / Module / Fachseminare / Tutorials / Lehrgänge

Veranstaltung: Vorbereitung auf GAP1: Schriftliche Prüfung

Ziel:

Zielgruppe:

Inhalt:

Hinweis:

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005977	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: Vorbereitung auf GAP1: Verkaufstraining Serviceleistungen anbieten und Liquidität sicherstellen

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.
Die verkäuferischen Inhalte bieten eine sehr gute Vorbereitung auf die IHK-Prüfung und eine optimale Ergänzung zur Praxis.

Zielgruppe:

Inhalt: Serviceleistungen anbieten und Liquidität sicherstellen Vermögen bilden mit Sparformen Sparkassen-Finanzkonzept kennen und anbieten Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten Die Teilnahme ist mit ??? Stunden **als Weiterbildungszeit gemäß IDD anrechenbar.**

Hinweis:

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-006004	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.

WEB-Seminar

Veranstaltung: Vorbereitung auf GAP1: Web-Seminar Projektorientiert arbeiten

Ziel: Die Teilnehmer/innen können die Grundlagen der Projektarbeit beschreiben und Projekten mitwirken.

Zielgruppe:

Inhalt: **Grundlagen der Projektarbeit** Ver-
änderungen und neue Herausforderungen in der Arbeitswelt Abgrenzung (Projekte - Linienaufgaben)
Grundverständnis Projekt und Projektmanagement Grundstrukturen eines Projekts Rollen, Aufgaben und Vorgehen im Projekt Vorteile von projektorientiertem Arbeiten für die Beteiligten (Stakeholder)
Methoden des Projektmanagements Agiles
Projektmanagement Weitere Methoden

Hinweis:

Ansprechpartner: Anja Weber

Kontakt: Tel: 0151 1487 9314
Fax: 030 2069 2902
Email: Anja.Weber@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-065393	08.01.2024	08.01.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065397	12.02.2024	12.02.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065399	27.02.2024	27.02.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065401	05.03.2024	05.03.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065403	19.03.2024	19.03.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065405	02.04.2024	02.04.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065409	04.04.2024	04.04.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065411	16.04.2024	16.04.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065413	18.04.2024	18.04.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065415	07.05.2024	07.05.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065417	21.05.2024	21.05.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065419	23.05.2024	23.05.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065423	04.06.2024	04.06.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065425	06.06.2024	06.06.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065431	16.09.2024	16.09.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065433	01.10.2024	01.10.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065435	12.11.2024	12.11.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065437	16.12.2024	16.12.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39

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.

Studiengänge / Module / Fachseminare / Tutorials / Lehrgänge

Veranstaltung: Vorbereitung auf GAP2: Fachtutorials

Ziel: Bisher erworbene praktische und theoretische Kenntnisse werden vertieft und erweitert sowie in Übungen und Fallstudien angewendet.
Die fachlichen Inhalte bieten eine sehr gute Vorbereitung auf die IHK-Prüfung und eine optimale Ergänzung zur Praxis.

Zielgruppe: Auszubildende des 3. Ausbildungsjahres

Inhalt: Vermögen bilden mit Wertpapieren
Zu Vorsorge und Absicherung informieren
Baufinanzierung vorbereiten und bearbeiten
An gewerblichen Finanzierungen mitwirken
Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen
Wirtschafts- und Sozialkunde

Hinweis:

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-064877	12.02.2024	21.02.2024	Potsdam	Standardpreis 920
V-064879	04.03.2024	14.03.2024	Potsdam	Standardpreis 920
V-064881	21.10.2024	30.10.2024	Potsdam	Standardpreis 920

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.

WEB-Seminar

Veranstaltung: Vorbereitung auf GAP2: Web-Seminar Umweltschutz und Nachhaltigkeit für Auszubildende

Ziel: Die Teilnehmenden können die Bedeutung nachhaltigen Handelns allgemein und insbesondere in Sparkassen nachvollziehen, erklären und umsetzen.

Zielgruppe:

Inhalt: Gesellschaftliche Veränderungen und deren Auswirkungen auf die politischen Rahmendaten nachhaltigen Handelns
Bedeutung von nachhaltigem Handeln allgemein und in den Sparkassen im Besonderen
Umweltschutz in der Sparkasse
Nachhaltiges Beraten und nachhaltige Produktangebote
Nachhaltiges gesellschaftliches Engagement im Rahmen des öffentlichen Auftrages
Nachhaltige Mitarbeiterbindung

Hinweis:

Ansprechpartner: Claudia Weiß

Kontakt: Tel: 0151 1487 9315
Fax: 030 2069 2902
Email: Claudia.Weiss@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-056903	12.12.2023	12.12.2023	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065453	23.01.2024	23.01.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065455	22.02.2024	22.02.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065457	04.03.2024	04.03.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065459	25.04.2024	25.04.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065461	14.05.2024	14.05.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065463	11.06.2024	11.06.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065465	11.07.2024	11.07.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065467	01.08.2024	01.08.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065469	03.09.2024	03.09.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065471	17.09.2024	17.09.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065473	01.10.2024	01.10.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065475	10.10.2024	10.10.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065477	04.11.2024	04.11.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065479	26.11.2024	26.11.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39
V-065481	05.12.2024	05.12.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 39

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.

WEB-Seminar

Veranstaltung: WEB-Seminar Arbeits- und Tarifrecht

Ziel: Sie erhalten einen Überblick über wesentliche Inhalte und Bestandteile des Ausbildungsvertrags und lernen wichtige arbeits- und sozialrechtliche Bestimmungen kennen.
Sie erhalten einen Überblick über Grundlagen, Aufgaben und Arbeitsweisen der betriebsverfassungs- oder personalvertretungsrechtlichen Organe des Ausbildungsbetriebs. Sie können wesentliche Bestimmungen der für den Ausbildungsbetrieb geltenden Tarifverträge nennen.

Zielgruppe: Auszubildende

Inhalt:

- Wesen und Bedeutung des Arbeitsrechts (Rechtsgrundlagen, Prinzipien)
- Stellenanzeige und AGG
- Fragerecht des Arbeitgebers
- Inhalte des Ausbildungsvertrags/Arbeitsvertrags
 - Abschluss, Inhalte, Beendigung
- Arbeitszeugnis
 - Arten, Pflichtinhalte, Form
- Arbeitsschutzrecht (Kündigungsschutz, Mutterschutz, Jugendarbeitsschutz)
- Regelung zur Mitwirkung und Mitbestimmung der Arbeitnehmer nach dem Betriebsverfassungsgesetz (BetrVG/MBG)
 - Betriebsrat/Personalrat
 - JAV
- Wesentliche Bestimmungen der für den Ausbildungsbetrieb geltenden Tarifverträge

Hinweis:

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-068047	17.01.2024	17.01.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 135
V-068049	14.02.2024	14.02.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 135
V-068051	20.03.2024	20.03.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 135
V-068053	11.09.2024	11.09.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 135
V-068055	06.11.2024	06.11.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 135

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.

WEB-Seminar

Veranstaltung: Web-Seminar Internationaler Zahlungsverkehr - Update IHK-Prüfung

Ziel: Vorbereitung auf die IHK-Prüfung.

Zielgruppe:

- Inhalt:
- Risiken und Sicherungsmöglichkeiten bei Außenhandelsgeschäften
 - Dokumenteninkasso, Dokumentenakkreditiv.
 - Sorten und Devisen, Kurssicherungsgeschäfte

Hinweis:

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-006823	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.

WEB-Seminar

Veranstaltung: WEB-Seminar Online-Beratung

Ziel: Sie können die strategische Bedeutung der Online-Beratung und den veränderten Kundenbedarf erläutern.
Sie kennen die Rahmenbedingungen bei der Online-Beratung. Sie können diese einschätzen und im Online-Kundengespräch umsetzen.
Sie kennen den Mehrwert der Online-Beratung.
Sie kennen Ansätze zur erfolgreichen Online-Beratung.

Zielgruppe: Auszubildende

Inhalt:

- Bedeutung der Online-Beratung in einem dynamischen Umfeld
- Technische Voraussetzungen für die Online-Beratung - Rahmenbedingungen (Raum, Hintergrund, Beleuchtung und anderes)
- Persönliche rhetorische Wirkungsmittel richtig einsetzen (Gestik, Mimik, Blickkontakt, Haltung, Sprache und Stimmlage sowie Kleidung im virtuellen Kontext)
- Kundenselektion
- Erfolgreich online verkaufen - "WENIG SPRECHEN - VIEL SAGEN" (Vorgehen in der Online-Beratung, Beratungsdauer, Sprache, Wortwahl)

Hinweis:

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-068063	22.01.2024	22.01.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 70
V-068065	22.02.2024	22.02.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 70
V-068067	13.05.2024	13.05.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 70
V-068069	19.09.2024	19.09.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 70

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.

WEB-Seminar

Veranstaltung: Web-Seminar Sparkassen-Finanzgruppe

- Ziel:
- Sie kennen die Grundzüge der Struktur des Bankensystems in Deutschland
 - Sie können die Vorteile der Marke „Sparkasse“ für die Kunden, die Region und den Wettbewerb der Kreditinstitute erklären,
 - Sie können den Aufbau und die rechtlichen Grundlagen der Sparkassen-Finanzgruppe erklären,
 - Sie können die geschäftspolitischen Möglichkeiten der Sparkassen-Finanzgruppe zur Aufgabenerfüllung und Zielerreichung erläutern.

Zielgruppe: Auszubildende

- Inhalt:
- Struktur und Wettbewerb des Bankensystems in Deutschland
 - Grundlagen und Prinzip des Kreditwesens
 - Bankensystem in Deutschland
 - Universal und Spezialbanken
 - Deutsche Bundesbank
 - Bankenaufsicht
 - Herausforderungen für die Zukunft
 - S-Finanzgruppe
 - Zahlen, Daten, Fakten & Aufbau
 - Verbundpartner
 - Öffentlicher Auftrag & Sicherungsziele
 - Aufgaben und Strukturen des Sparkassen- und Giroverbandes
 - Marke Sparkasse
 - Sicherungssystem der S-Finanzgruppe
 - Organe der Sparkasse
 - Gesellschaftliches Engagement
 - dreistufige Förderstruktur der Sparkassen
 - positive Effekte

Hinweis:

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-068071	11.01.2024	11.01.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 70
V-068073	15.02.2024	15.02.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 70
V-068075	12.09.2024	12.09.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 70

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.

WEB-Seminar

Veranstaltung: WEB-Seminar Sparkassen-Finanzkonzept

Ziel: Die Teilnehmer können:

- die Bedeutung des ganzheitlichen Beratungsansatzes erläutern
- den Aufbau des Sparkassen-Finanzkonzeptes erklären,
- sie kennen die verschiedenen Lebensphasen und können vertrieblichen Nutzen daraus generieren
- sie lernen den Sparkassen-Finanzcheck und den Mehrwert kennen und können diesen kunden- sowie vertriebsorientiert ansprechen

Zielgruppe: Auszubildende

- Inhalt:
- Philosophie des Sparkassen-Finanzkonzeptes
 - Ziele, Inhalte und Strategien
 - Aufbau der Beratungssystematik
 - Gruppenarbeit "Lebensphasen" und Auswertung - Vertriebsansätze
 - Sparkassen-Finanzcheck - Präsentation eines Finanzchecks durch die Trainerin, angereichert mit Vertriebshinweisen

Hinweis:

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-068057	18.03.2024	18.03.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 89
V-068059	27.09.2024	27.09.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 89
V-068061	11.11.2024	11.11.2024	Wir treffen uns online.	Standardpreis 89

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.

WEB-Seminar

Veranstaltung: WEB-Seminar Trendence

Ziel:

Zielgruppe:

- Inhalt:
- Trendence - Online Vortrag zu den Ergebnissen der Arbeitgeberanalyse bei Schüler_innen und Professionals
 - Wie ticken die Zielgruppen Schüler_innen/Professionals?
 - Wie haben sich Karrierepräferenzen und Kommunikationsverhalten verändert?
 - Wie wirkt sich die Krise auf die Bankenbranche und die Sparkassen aus?
 - Wie wird die Sparkasse als Arbeitgeber wahrgenommen?

Hinweis:

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-007487	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.

WEB-Seminar

Veranstaltung: Webinar - Grundlehrgang für Auszubildende S-Finanzgruppe

Ziel:

Zielgruppe:

Inhalt:

Hinweis:

Ansprechpartner: Anja Weber

Kontakt: Tel: 0151 1487 9314
Fax: 030 2069 2902
Email: Anja.Weber@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-004816	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.

WEB-Seminar

Veranstaltung: Webinar Produktives Lernen und Arbeiten im Homeoffice für Azubis

Ziel: Erfahren Sie, wie Sie im Homeoffice produktiv lernen und arbeiten.

Zielgruppe: Auszubildende und Quereinsteiger

- Inhalt:
- Arbeiten und Lernen im Homeoffice: Verhaltenstipps und Rahmenbedingungen
 - Zeit- und Selbstmanagement: wie ich mich Zuhause gut organisiere
 - „Learning Nuggets“ & Co: Wie Lernmethoden Spaß machen

Hinweis: 2 x 90 Minuten
Individuelle Inhouse-Termine auf Anfrage.

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005892	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.

WEB-Seminar

Veranstaltung: Webinar Professionell telefonieren für Azubis

Ziel: Professionelles Telefonieren

Zielgruppe: Auszubildende und Quereinsteiger

- Inhalt:
- Das richtige Mindset beim Telefonieren
 - Sprache und Körpersprache am Telefon
 - Der Telefonknigge
 - Aktiv zuhören und zielgerichtet fragen... - Wie finde ich heraus, was der Anrufer von mir möchte?
 - Klar kommunizieren und positiv formulieren... - Was sage ich wie?
 - Gespräche mit schwierigen Partnern...- Wie verhalte ich mich?
 - Aktive Kundenansprache: wie vereinbare ich Termine mit Kunden?
 - Besonderheiten im KSC

Hinweis: 3 x 90 Minuten
Individuelle Inhouse-Termine auf Anfrage.

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005893	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.

2. Baufinanzierung und Immobiliengeschäft

WEB-Seminar

Veranstaltung: Acoustic Voice Profiling

Ziel: Lassen Sie Ihre Stimme auf Charisma und Wirkung testen! Videocalls und Telefonate generell werden Sie dauerhaft charismatischer gestalten.

Zielgruppe:

- Alle! Denn „Wer etwas zu sagen hat, sollte reden können!“
- Sie telefonieren viel? - eine charismatische und souveräne Stimme ist immer von Vorteil

Inhalt: **Was ist Acoustic Voice Profiling?**

- Eine faszinierende Dienstleistung!
- Lassen Sie Ihren ganz persönlichen Charisma-Wert Ihrer Stimme bestimmen
- wissenschaftlich fundiert und mit hochmoderner Technik
- einmaliges weltweites Patent
- Erfahren Sie Übungen und Tipps für eine charismatischere Stimme
- Online und in Präsenz möglich

Spannend...beruflich wie privat Herausragende Vertriebler und Führungskräfte haben alle eins gemeinsam: Eine außergewöhnliche Ausstrahlung und überragende kommunikative Fähigkeiten. Neueste Studien zeigen, dass wir immer noch den Einfluss von persönlicher Ausstrahlung und Wirkung auf Kunden (und Kollegen und im privaten Umfeld) unterschätzen. Und wie könnten wir auch anders? Sind Ausstrahlung, Wirkung und auch Charisma doch sehr subjektive und vage Konzepte. Doch das ist nun endgültig vorbei. Durch den rapiden Fortschritt der Wissenschaft sind wir an einem Punkt, an dem wir die Wirkung und das Charisma einer Person ermitteln und sogar objektiv messen können! Und nicht nur das: Die Essenz der Wirkung eines Menschen lässt sich auf eine Handvoll akustischer Bausteine konzentrieren, aus denen sich ein transparentes Wirkungsprofil mit klaren Stärken und Defiziten ergibt. **Ablauf bei Buchung eines Inhousekurses (8 - 14 Mitarbeiter möglich):**

- Einladung und Lust machen
- Digitale Abgabe der 1. Stimmprobe und Erhalt der Auswertung per Mail
- Trainingstag (online oder offline)
- Praxisphase mit individuellen Übungen (jeder für sich)
- Digitale Abgabe der 2. Stimmprobe und Erhalt der Auswertung per Mail
- Nachhaltigkeitsworkshop und Erfahrungsaustausch (immer online; 2 Stunden)

Hinweis: AVP gibt es in zwei Varianten: Kompakt und Intensiv (hier mit hochindividuellen Einzelcoachings kombiniert) - gern erstellen wir Ihnen ein Angebot, sprechen Sie uns an. **Preise Kompaktvariante (ohne Telecoaching)**

- **450EUR pro Mitarbeiter**

- Enthalten: 2 Stimmanalysen, 1 Trainingstag, 1 Nachhaltigkeitsworkshop

Preise Intensivvariante (mit Telecoaching 0.5 Std. pro Person)

- **600EUR pro Mitarbeiter**

- Enthalten: 2 Stimmanalysen, 1 Trainingstag

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt

Kontakt: Tel: 0151 1517 4751
Fax: 030 2069 2902
Email: andra.hammerschmidt@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005912	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.

3. Digitale Fitness

WEB-Seminar

Veranstaltung: Acoustic Voice Profiling

Ziel: Lassen Sie Ihre Stimme auf Charisma und Wirkung testen! Videocalls und Telefonate generell werden Sie dauerhaft charismatischer gestalten.

Zielgruppe:

- Alle! Denn „Wer etwas zu sagen hat, sollte reden können!“
- Sie telefonieren viel? - eine charismatische und souveräne Stimme ist immer von Vorteil

Inhalt: **Was ist Acoustic Voice Profiling?**

- Eine faszinierende Dienstleistung!
- Lassen Sie Ihren ganz persönlichen Charisma-Wert Ihrer Stimme bestimmen
- wissenschaftlich fundiert und mit hochmoderner Technik
- einmaliges weltweites Patent
- Erfahren Sie Übungen und Tipps für eine charismatischere Stimme
- Online und in Präsenz möglich

Spannend...beruflich wie privat Herausragende Vertriebler und Führungskräfte haben alle eins gemeinsam: Eine außergewöhnliche Ausstrahlung und überragende kommunikative Fähigkeiten. Neueste Studien zeigen, dass wir immer noch den Einfluss von persönlicher Ausstrahlung und Wirkung auf Kunden (und Kollegen und im privaten Umfeld) unterschätzen. Und wie könnten wir auch anders? Sind Ausstrahlung, Wirkung und auch Charisma doch sehr subjektive und vage Konzepte. Doch das ist nun endgültig vorbei. Durch den rapiden Fortschritt der Wissenschaft sind wir an einem Punkt, an dem wir die Wirkung und das Charisma einer Person ermitteln und sogar objektiv messen können! Und nicht nur das: Die Essenz der Wirkung eines Menschen lässt sich auf eine Handvoll akustischer Bausteine konzentrieren, aus denen sich ein transparentes Wirkungsprofil mit klaren Stärken und Defiziten ergibt. **Ablauf bei Buchung eines Inhousekurses (8 - 14 Mitarbeiter möglich):**

- Einladung und Lust machen
- Digitale Abgabe der 1. Stimmprobe und Erhalt der Auswertung per Mail
- Trainingsag (online oder offline)
- Praxisphase mit individuellen Übungen (jeder für sich)
- Digitale Abgabe der 2. Stimmprobe und Erhalt der Auswertung per Mail
- Nachhaltigkeitsworkshop und Erfahrungsaustausch (immer online; 2 Stunden)

Hinweis: AVP gibt es in zwei Varianten: Kompakt und Intensiv (hier mit hochindividuellen Einzelcoachings kombiniert) - gern erstellen wir Ihnen ein Angebot, sprechen Sie uns an. **Preise Kompaktvariante (ohne Telecoaching)**

- **450EUR pro Mitarbeiter**

- Enthalten: 2 Stimmanalysen, 1 Trainingstag, 1 Nachhaltigkeitsworkshop

Preise Intensivvariante (mit Telecoaching 0.5 Std. pro Person)

- **600EUR pro Mitarbeiter**

- Enthalten: 2 Stimmanalysen, 1 Trainingstag

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt

Kontakt: Tel: 0151 1517 4751

Fax: 030 2069 2902

Email: andra.hammerschmidt@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005912	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: Digitale Fitness - Digitaler Führerschein

Ziel: Ziel ist es, eine homogene Wissensbasis bei den Teilnehmern zu generieren. Auf dieser Basis können künftige Schulungen im digitalen Kontext von den Teilnehmern besser verarbeitet werden.

Zielgruppe: Alle Mitarbeiter der Sparkasse.

Inhalt: In kurzen medialen Lerninhalten werden alle relevanten Themen zur Vermittlung von Onlinekompetenzen dargestellt. Innerhalb der Kapitel

1. Digitalisierung verstehen
2. Digitaler Wandel - Was kommt auf uns zu
3. Digitale Tipps für den Alltag
4. Social Networks
5. Online Shopping
6. Sicherheit im Internet
7. Sparkasse Online - das Online Produkt- und Serviceangebot
8. Onlinebanking und Online Payment
9. Trends in Finanzbranche und Sparkasse
10. neo - die neue Anwendungswelt der Sparkassen
11. Digitalisierung im Filialalltag
12. Abschlusstest

werden den Nutzen alle grundlegenden Informationen vermittelt, die sie in ihrer täglichen Arbeit benötigen. Durch anschauliche Texte, Bilder und Videos können Hemmschwellen abgebaut und Wissenslücken geschlossen werden.
Der Kurs umfasst eine Lerndauer von ca. 12 - 15 Stunden.

Hinweis: Kosten für den Digitalen Führerschein:

- 24,90 EUR je Teilnehmer (Empfehlung: Teilnahme aller Mitarbeiter (auch Führungskräfte))
- inkl. Abschlusszertifikat, Kurseinrichtung, technischer Support
- 3 Monate Bearbeitungszeit in Blink.it

Optional:

- Beantwortung organisatorischer und inhaltlicher Kommentare zusätzlich 3,00 Euro pro Teilnehmer (Antwortfenster werktags binnen je 24 Stunden)
- Erstellung hausinterner Themen als Blinks nach Aufwand
- Verlängerung des Lernzeitrahmens um weitere 3 Monate 24,90 EUR zusätzlich je Teilnehmer
- Verlängerung des Lernzeitrahmens um einen weiteren Monat 10,90 EUR zusätzlich je Teilnehmer
- nachträgliches Hinzubuchen neuer/zusätzlicher Mitarbeiter entspricht 29,90 EUR für 3 Monate

Ansprechpartner: Anke Matthes

Kontakt: Tel: 0160 9737 5663
Fax: 030 2069 2902
Email: anke.matthes@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005105	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: Digitales OnBoarding

Ziel: Ziel ist es, neue Mitarbeitende bereits vor dem Beginn ihrer Tätigkeit mit den wichtigsten Informationen rund um das Haus, den Arbeitsplatz und allen anderen relevanten Rahmenbedingungen zu versorgen und damit Vorfreude zu erzeugen. Der Kurs ist bewusst so ausgelegt, dass einzelne Kapitel bereits vor dem 1. Arbeitstag absolviert werden können.

Zielgruppe: Alle betroffene Mitarbeitenden der Sparkasse.

Inhalt: In kurzen, medialen Lerninhalten wird das Thema den Sparkassenmitarbeitenden systematisch und abwechslungsreich dargestellt. Durch anschauliche Texte, Bilder und Videos können Hemmschwellen abgebaut und Wissenslücken geschlossen werden.

Hinweis: Der Lernkurs ist so gestaltet, dass nutzende Sparkassen die Inhalte mit multimedialen Elementen individualisieren oder auch frei weiterentwickeln können.

Optional:

- Kosten:

Optional:

- Erstellung hausinterner Themen als Blinks nach Aufwand
- Verlängerung des Lernzeitrahmens um einen weiteren Monat 10,90 EUR zusätzlich je Teilnehmer

Datenschutz

- Bei Fragen rund um das Thema Datenschutz, gibt die Plattform Blink.it eine sehr gute Zusammenfassung: <https://support.blink.it/article/142-datenschutz#welche-daten>

Ansprechpartner: Nancy Laube

Kontakt: Tel: 0151 1517 4754
Fax: 030 2069 2902
Email: Nancy.Laube@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-007263	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.

WEB-Seminar

Veranstaltung: FI-Tool WebEx: Schulung für Anwender

- Ziel:
- Zurechtfinden im virtuellen Raum, Grundfunktionen beherrschen und Einstellungen aus Teilnehmersicht kennen lernen.
 - Veranstaltungen in WebEx als Organisator effizient vor- und nachbereiten
 - Als Moderator einer WebEx Veranstaltung professionell und interaktiv mit den Teilnehmern arbeiten

Zielgruppe: Alle WebEx Nutzer in der SFG - vor allem Teilnehmer, Organisatoren und Moderatoren, die WebEx als Tool kennenlernen möchten und einen ersten Eindruck und Überblick bekommen wollen.

- Inhalt:
1. Modul: Grundlagen zur Teilnahme an einer WebEx-Veranstaltung (1 Stunde)
 - allg. Hinweise Internetstabilität & Citrix Umgebung
 - Browser-Client und Anwendung
 - Audio-Verbindung via Headset oder Telefoneinwahl
 - Stummschaltung & Handzeichen
 - Einrichtung der WebCam
 - Virtuelle Hintergründe
 - Inhalte freigeben
 - in Teilgruppensitzungen wechseln und zurückkehren
 2. Modul: weiterführende Informationen Lizenzinhaber & Organisatoren (1 Stunde)
 - Die Benutzeroberfläche WebEx WebPortal
 - Startseite
 - Meine WebEx Meetings
 - Aufgezeichnete Meetings
 - Einstellungen
 - Überblick
 - verschiedene Arten von Meetings (Termine vs. Persönlicher Raum)
 - Konfiguration von Meetings
 - Einladung von Teilnehmern
 - ein Meeting starten
 - Export von Teilnehmerlisten im Nachgang
 3. Modul: weiterführende Informationen für Moderatoren (2 Stunden)
 - Konzeption einer Online-Veranstaltung
 - den Bildschirm freigeben
 - Teilgruppensitzungen anlegen & verwalten
 - das Whiteboard nutzen
 - interaktiv mit anderen Apps arbeiten
 - Tipps für erfolgreiche Veranstaltungen
 - Vorbereitung einer Online-Veranstaltung
 - Do's & Don'ts während der Veranstaltung

Hinweis: Web-Seminar 240 Min.

Ansprechpartner: Anke Matthes

Kontakt: Tel: 0160 9737 5663
Fax: 030 2069 2902
Email: anke.matthes@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-007875	wird bekannt gegeben		wird bekannt gegeben	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.

WEB-Seminar

Veranstaltung: Tele-Coaching

Ziel:

- Teilnehmer werden motiviert, gerade jetzt aktiv auf Kunden zuzugehen
- Teilnehmer bekommen klare Empfehlungen für Sprache und Wirkung am Telefon
- Sparkasseninterne Prozesse oder Wünsche werden individuell eingearbeitet
- unterstützendes individuelles Tandemcoaching (immer 2 Vertriebler gemeinsam) zur optimalen Umsetzung
- Damit bestmöglicher Praxistransfer und hohe Motivation
- Wertvolle Tipps rund um Kundenanrufe für die eigene Praxis

Zielgruppe: Vertriebler, Führungskräfte

Inhalt: Wir bieten zu zwei verschiedenen Themen einen hochwirksamen und exklusiven Online-Kurs für bis zu 12 Mitarbeiter pro Durchgang. **Inhaltliche Schwerpunkte:**

- **Auftakt-Webinar** Motivation, „Anzünden“; Lust auf Telefonie und Vertrieb verbreiten Ängste nehmen und Mut machen Anspracheideen und Tipps aus der Praxis Austausch untereinander ansetzen wenn rechtlich machbar: konkrete Tipps für Telefonverkauf Treffen einer klaren Vereinbarung für die Praxisphase
- **Live Tele-Coachings** Wenige Tage nach dem Auftakt-Webinar Paarweise (90 Min.) am Telefon / Videotelefonie mit Trainerin
- **Umsetzungsauftrag / Praxisphase** Umsetzen der mit der Sparkasse vorbesprochenen Vereinbarungen
- **Nachhaltigkeits-Webinar** Erfolgswerkstatt und Review: Jeder berichtet; Feiern der Erfolge; Besprechen der Stolpersteine; Moderation und weitere Tipps und Ideen durch Trainer; Ausblick und Abschlussvereinbarung
- **Abschluss-Telefonat** mit Auftraggeber / Führungskraft / Personalabteilung: Feedback zum Kurs und Empfehlungen für die weitere Nachhaltigkeit

Hinweis: **Ablauf eines Kurses**

- Gesamtdauer 4 Wochen
- Auftakt-Webinar 90 Minuten mit allen Teilnehmern und Führungskraft
- Live Tele-Coachings je 90 Minuten (zwei Teilnehmer im Tandem)
- Umsetzungsauftrag / Praxisphase (3-4 Wochen)
- Nachhaltigkeits-Webinar 90 Minuten mit allen Teilnehmern und Führungskraft

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt

Kontakt: Tel: 0151 1517 4751
Fax: 030 2069 2902
Email: andra.hammerschmidt@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005933	auf Anfrage		auf Anfrage	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.

4. Digitalisierung in der Sparkasse

WEB-Seminar

Veranstaltung: Acoustic Voice Profiling

Ziel: Lassen Sie Ihre Stimme auf Charisma und Wirkung testen! Videocalls und Telefonate generell werden Sie dauerhaft charismatischer gestalten.

Zielgruppe:

- Alle! Denn „Wer etwas zu sagen hat, sollte reden können!“
- Sie telefonieren viel? - eine charismatische und souveräne Stimme ist immer von Vorteil

Inhalt: **Was ist Acoustic Voice Profiling?**

- Eine faszinierende Dienstleistung!
- Lassen Sie Ihren ganz persönlichen Charisma-Wert Ihrer Stimme bestimmen
- wissenschaftlich fundiert und mit hochmoderner Technik
- einmaliges weltweites Patent
- Erfahren Sie Übungen und Tipps für eine charismatischere Stimme
- Online und in Präsenz möglich

Spannend...beruflich wie privat Herausragende Vertriebler und Führungskräfte haben alle eins gemeinsam: Eine außergewöhnliche Ausstrahlung und überragende kommunikative Fähigkeiten. Neueste Studien zeigen, dass wir immer noch den Einfluss von persönlicher Ausstrahlung und Wirkung auf Kunden (und Kollegen und im privaten Umfeld) unterschätzen. Und wie könnten wir auch anders? Sind Ausstrahlung, Wirkung und auch Charisma doch sehr subjektive und vage Konzepte. Doch das ist nun endgültig vorbei. Durch den rapiden Fortschritt der Wissenschaft sind wir an einem Punkt, an dem wir die Wirkung und das Charisma einer Person ermitteln und sogar objektiv messen können! Und nicht nur das: Die Essenz der Wirkung eines Menschen lässt sich auf eine Handvoll akustischer Bausteine konzentrieren, aus denen sich ein transparentes Wirkungsprofil mit klaren Stärken und Defiziten ergibt. **Ablauf bei Buchung eines Inhousekurses (8 - 14 Mitarbeiter möglich):**

- Einladung und Lust machen
- Digitale Abgabe der 1. Stimmprobe und Erhalt der Auswertung per Mail
- Trainingsag (online oder offline)
- Praxisphase mit individuellen Übungen (jeder für sich)
- Digitale Abgabe der 2. Stimmprobe und Erhalt der Auswertung per Mail
- Nachhaltigkeitsworkshop und Erfahrungsaustausch (immer online; 2 Stunden)

Hinweis: AVP gibt es in zwei Varianten: Kompakt und Intensiv (hier mit hochindividuellen Einzelcoachings kombiniert) - gern erstellen wir Ihnen ein Angebot, sprechen Sie uns an. **Preise Kompaktvariante (ohne Telecoaching)**

- **450EUR pro Mitarbeiter**

- Enthalten: 2 Stimmanalysen, 1 Trainingstag, 1 Nachhaltigkeitsworkshop

Preise Intensivvariante (mit Telecoaching 0.5 Std. pro Person)

- **600EUR pro Mitarbeiter**

- Enthalten: 2 Stimmanalysen, 1 Trainingstag

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt

Kontakt: Tel: 0151 1517 4751
Fax: 030 2069 2902
Email: andra.hammerschmidt@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005912	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: Digitale Fitness - Digitaler Führerschein

Ziel: Ziel ist es, eine homogene Wissensbasis bei den Teilnehmern zu generieren. Auf dieser Basis können künftige Schulungen im digitalen Kontext von den Teilnehmern besser verarbeitet werden.

Zielgruppe: Alle Mitarbeiter der Sparkasse.

Inhalt: In kurzen medialen Lerninhalten werden alle relevanten Themen zur Vermittlung von Onlinekompetenzen dargestellt. Innerhalb der Kapitel

1. Digitalisierung verstehen
2. Digitaler Wandel - Was kommt auf uns zu
3. Digitale Tipps für den Alltag
4. Social Networks
5. Online Shopping
6. Sicherheit im Internet
7. Sparkasse Online - das Online Produkt- und Serviceangebot
8. Onlinebanking und Online Payment
9. Trends in Finanzbranche und Sparkasse
10. neo - die neue Anwendungswelt der Sparkassen
11. Digitalisierung im Filialalltag
12. Abschlusstest

werden den Nutzen alle grundlegenden Informationen vermittelt, die sie in ihrer täglichen Arbeit benötigen. Durch anschauliche Texte, Bilder und Videos können Hemmschwellen abgebaut und Wissenslücken geschlossen werden.
Der Kurs umfasst eine Lerndauer von ca. 12 - 15 Stunden.

Hinweis: Kosten für den Digitalen Führerschein:

- 24,90 EUR je Teilnehmer (Empfehlung: Teilnahme aller Mitarbeiter (auch Führungskräfte))
- inkl. Abschlusszertifikat, Kurseinrichtung, technischer Support
- 3 Monate Bearbeitungszeit in Blink.it

Optional:

- Beantwortung organisatorischer und inhaltlicher Kommentare zusätzlich 3,00 Euro pro Teilnehmer (Antwortfenster werktags binnen je 24 Stunden)
- Erstellung hausinterner Themen als Blinks nach Aufwand
- Verlängerung des Lernzeitrahmens um weitere 3 Monate 24,90 EUR zusätzlich je Teilnehmer
- Verlängerung des Lernzeitrahmens um einen weiteren Monat 10,90 EUR zusätzlich je Teilnehmer
- nachträgliches Hinzubuchen neuer/zusätzlicher Mitarbeiter entspricht 29,90 EUR für 3 Monate

Ansprechpartner: Anke Matthes

Kontakt: Tel: 0160 9737 5663
Fax: 030 2069 2902
Email: anke.matthes@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005105	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: **Digitales OnBoarding**

Ziel: Ziel ist es, neue Mitarbeitende bereits vor dem Beginn ihrer Tätigkeit mit den wichtigsten Informationen rund um das Haus, den Arbeitsplatz und allen anderen relevanten Rahmenbedingungen zu versorgen und damit Vorfreude zu erzeugen. Der Kurs ist bewusst so ausgelegt, dass einzelne Kapitel bereits vor dem 1. Arbeitstag absolviert werden können.

Zielgruppe: Alle betroffene Mitarbeitenden der Sparkasse.

Inhalt: In kurzen, medialen Lerninhalten wird das Thema den Sparkassenmitarbeitenden systematisch und abwechslungsreich dargestellt. Durch anschauliche Texte, Bilder und Videos können Hemmschwellen abgebaut und Wissenslücken geschlossen werden.

Hinweis: Der Lernkurs ist so gestaltet, dass nutzende Sparkassen die Inhalte mit multimedialen Elementen individualisieren oder auch frei weiterentwickeln können.

Optional:

- Kosten:

Optional:

- Erstellung hausinterner Themen als Blinks nach Aufwand
- Verlängerung des Lernzeitrahmens um einen weiteren Monat 10,90 EUR zusätzlich je Teilnehmer

Datenschutz

- Bei Fragen rund um das Thema Datenschutz, gibt die Plattform Blink.it eine sehr gute Zusammenfassung: <https://support.blink.it/article/142-datenschutz#welche-daten>

Ansprechpartner: Nancy Laube

Kontakt: Tel: 0151 1517 4754
 Fax: 030 2069 2902
 Email: Nancy.Laube@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-007263	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.

WEB-Seminar

Veranstaltung: FI-Tool WebEx: Schulung für Anwender

- Ziel:
- Zurechtfinden im virtuellen Raum, Grundfunktionen beherrschen und Einstellungen aus Teilnehmersicht kennen lernen.
 - Veranstaltungen in WebEx als Organisator effizient vor- und nachbereiten
 - Als Moderator einer WebEx Veranstaltung professionell und interaktiv mit den Teilnehmern arbeiten

Zielgruppe: Alle WebEx Nutzer in der SFG - vor allem Teilnehmer, Organisatoren und Moderatoren, die WebEx als Tool kennenlernen möchten und einen ersten Eindruck und Überblick bekommen wollen.

- Inhalt:
1. Modul: Grundlagen zur Teilnahme an einer WebEx-Veranstaltung (1 Stunde)
 - allg. Hinweise Internetstabilität & Citrix Umgebung
 - Browser-Client und Anwendung
 - Audio-Verbindung via Headset oder Telefoneinwahl
 - Stummschaltung & Handzeichen
 - Einrichtung der WebCam
 - Virtuelle Hintergründe
 - Inhalte freigeben
 - in Teilgruppensitzungen wechseln und zurückkehren
 2. Modul: weiterführende Informationen Lizenzinhaber & Organisatoren (1 Stunde)
 - Die Benutzeroberfläche WebEx WebPortal
 - Startseite
 - Meine WebEx Meetings
 - Aufgezeichnete Meetings
 - Einstellungen
 - Überblick
 - verschiedene Arten von Meetings (Termine vs. Persönlicher Raum)
 - Konfiguration von Meetings
 - Einladung von Teilnehmern
 - ein Meeting starten
 - Export von Teilnehmerlisten im Nachgang
 3. Modul: weiterführende Informationen für Moderatoren (2 Stunden)
 - Konzeption einer Online-Veranstaltung
 - den Bildschirm freigeben
 - Teilgruppensitzungen anlegen & verwalten
 - das Whiteboard nutzen
 - interaktiv mit anderen Apps arbeiten
 - Tipps für erfolgreiche Veranstaltungen
 - Vorbereitung einer Online-Veranstaltung
 - Do's & Don'ts während der Veranstaltung

Hinweis: Web-Seminar 240 Min.

Ansprechpartner: Anke Matthes

Kontakt: Tel: 0160 9737 5663
Fax: 030 2069 2902
Email: anke.matthes@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-007875	wird bekannt gegeben		wird bekannt gegeben	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.

5. Firmenkunden- und Kommunalkundengeschäft

WEB-Seminar

Veranstaltung: Acoustic Voice Profiling

Ziel: Lassen Sie Ihre Stimme auf Charisma und Wirkung testen! Videocalls und Telefonate generell werden Sie dauerhaft charismatischer gestalten.

Zielgruppe:

- Alle! Denn „Wer etwas zu sagen hat, sollte reden können!“
- Sie telefonieren viel? - eine charismatische und souveräne Stimme ist immer von Vorteil

Inhalt: **Was ist Acoustic Voice Profiling?**

- Eine faszinierende Dienstleistung!
- Lassen Sie Ihren ganz persönlichen Charisma-Wert Ihrer Stimme bestimmen
- wissenschaftlich fundiert und mit hochmoderner Technik
- einmaliges weltweites Patent
- Erfahren Sie Übungen und Tipps für eine charismatischere Stimme
- Online und in Präsenz möglich

Spannend...beruflich wie privat Herausragende Vertriebler und Führungskräfte haben alle eins gemeinsam: Eine außergewöhnliche Ausstrahlung und überragende kommunikative Fähigkeiten. Neueste Studien zeigen, dass wir immer noch den Einfluss von persönlicher Ausstrahlung und Wirkung auf Kunden (und Kollegen und im privaten Umfeld) unterschätzen. Und wie könnten wir auch anders? Sind Ausstrahlung, Wirkung und auch Charisma doch sehr subjektive und vage Konzepte. Doch das ist nun endgültig vorbei. Durch den rapiden Fortschritt der Wissenschaft sind wir an einem Punkt, an dem wir die Wirkung und das Charisma einer Person ermitteln und sogar objektiv messen können! Und nicht nur das: Die Essenz der Wirkung eines Menschen lässt sich auf eine Handvoll akustischer Bausteine konzentrieren, aus denen sich ein transparentes Wirkungsprofil mit klaren Stärken und Defiziten ergibt. **Ablauf bei Buchung eines Inhousekurses (8 - 14 Mitarbeiter möglich):**

- Einladung und Lust machen
- Digitale Abgabe der 1. Stimmprobe und Erhalt der Auswertung per Mail
- Trainingsag (online oder offline)
- Praxisphase mit individuellen Übungen (jeder für sich)
- Digitale Abgabe der 2. Stimmprobe und Erhalt der Auswertung per Mail
- Nachhaltigkeitsworkshop und Erfahrungsaustausch (immer online; 2 Stunden)

Hinweis: AVP gibt es in zwei Varianten: Kompakt und Intensiv (hier mit hochindividuellen Einzelcoachings kombiniert) - gern erstellen wir Ihnen ein Angebot, sprechen Sie uns an. **Preise Kompaktvariante (ohne Telecoaching)**

- **450EUR pro Mitarbeiter**

- Enthalten: 2 Stimmanalysen, 1 Trainingstag, 1 Nachhaltigkeitsworkshop

Preise Intensivvariante (mit Telecoaching 0.5 Std. pro Person)

- **600EUR pro Mitarbeiter**

- Enthalten: 2 Stimmanalysen, 1 Trainingstag

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt

Kontakt: Tel: 0151 1517 4751
Fax: 030 2069 2902
Email: andra.hammerschmidt@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005912	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: Seminar Firmenkundengeschäft

Ziel: Die Auszubildenden und Dual Studierenden sind in der Lage, die Kreditarten für Firmenkunden zu erklären und kennen Unterschiede zwischen Firmen- und Privatkundengeschäft. Zudem kennen sie die gängigen Sicherheiten und können deren Sicherungswert erklären.

Zielgruppe:

- Inhalt:
- Kreditwürdigkeitsprüfung (Prüfung einzureichende Unterlagen, Ermittlung wichtiger Bilanzkennziffern (Cashflow - worauf wird in Praxis geachtet), Erstellung eines Ratings, Votierung)
 - z.B. anhand einer „echten“ Firma mit Bilanz und GuV (Unterschied Rückstellungen und Rücklagen), damit die TN Bilanzkennzahlen rausziehen können (eventuell nicht eine komplett gesunde Firma nehmen)
 - Kreditarten (Kontokorrentkredit, Avalkredit, Investitions-/Tilgungskredit hinsichtlich verschiedener Merkmale wie Konditionen, Laufzeit, notwendige Unterlagen etc. unterscheiden können) - allerdings nicht schwerpunktmäßig, da die das in der Theorie lernen
 - z.B. TN erarbeiten für die „echte“ Firma Vorschläge für die Art der Finanzierung entsprechend des Kreditwunsches der Firma und können begründen, weshalb welche Kreditart gewählt wurde
 - Sicherheiten (Bürgschaft, Sicherungsübereignung, Abtretung von Forderungen aus L/L, Verpfändung)
 - je nach Zeit: Unterschied Privatgiro und Geschäftsgiro
 - vielleicht kann noch etwas zum Thema Start ups eingebaut werden, da das sehr interessant für die Nachwuchskräfte ist

Hinweis:

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-007551	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.

6. Individualkundengeschäft und Private Banking

WEB-Seminar

Veranstaltung: Acoustic Voice Profiling

Ziel: Lassen Sie Ihre Stimme auf Charisma und Wirkung testen! Videocalls und Telefonate generell werden Sie dauerhaft charismatischer gestalten.

Zielgruppe:

- Alle! Denn „Wer etwas zu sagen hat, sollte reden können!“
- Sie telefonieren viel? - eine charismatische und souveräne Stimme ist immer von Vorteil

Inhalt: **Was ist Acoustic Voice Profiling?**

- Eine faszinierende Dienstleistung!
- Lassen Sie Ihren ganz persönlichen Charisma-Wert Ihrer Stimme bestimmen
- wissenschaftlich fundiert und mit hochmoderner Technik
- einmaliges weltweites Patent
- Erfahren Sie Übungen und Tipps für eine charismatischere Stimme
- Online und in Präsenz möglich

Spannend...beruflich wie privat Herausragende Vertriebler und Führungskräfte haben alle eins gemeinsam: Eine außergewöhnliche Ausstrahlung und überragende kommunikative Fähigkeiten. Neueste Studien zeigen, dass wir immer noch den Einfluss von persönlicher Ausstrahlung und Wirkung auf Kunden (und Kollegen und im privaten Umfeld) unterschätzen. Und wie könnten wir auch anders? Sind Ausstrahlung, Wirkung und auch Charisma doch sehr subjektive und vage Konzepte. Doch das ist nun endgültig vorbei. Durch den rapiden Fortschritt der Wissenschaft sind wir an einem Punkt, an dem wir die Wirkung und das Charisma einer Person ermitteln und sogar objektiv messen können! Und nicht nur das: Die Essenz der Wirkung eines Menschen lässt sich auf eine Handvoll akustischer Bausteine konzentrieren, aus denen sich ein transparentes Wirkungsprofil mit klaren Stärken und Defiziten ergibt. **Ablauf bei Buchung eines Inhousekurses (8 - 14 Mitarbeiter möglich):**

- Einladung und Lust machen
- Digitale Abgabe der 1. Stimmprobe und Erhalt der Auswertung per Mail
- Trainingsag (online oder offline)
- Praxisphase mit individuellen Übungen (jeder für sich)
- Digitale Abgabe der 2. Stimmprobe und Erhalt der Auswertung per Mail
- Nachhaltigkeitsworkshop und Erfahrungsaustausch (immer online; 2 Stunden)

Hinweis: AVP gibt es in zwei Varianten: Kompakt und Intensiv (hier mit hochindividuellen Einzelcoachings kombiniert) - gern erstellen wir Ihnen ein Angebot, sprechen Sie uns an. **Preise Kompaktvariante (ohne Telecoaching)**

- **450EUR pro Mitarbeiter**

- Enthalten: 2 Stimmanalysen, 1 Trainingstag, 1 Nachhaltigkeitsworkshop

Preise Intensivvariante (mit Telecoaching 0.5 Std. pro Person)

- **600EUR pro Mitarbeiter**

- Enthalten: 2 Stimmanalysen, 1 Trainingstag

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt

Kontakt: Tel: 0151 1517 4751
Fax: 030 2069 2902
Email: andra.hammerschmidt@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005912	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.

7. Markt- und Vertriebsmanagement

WEB-Seminar

Veranstaltung: Acoustic Voice Profiling

Ziel: Lassen Sie Ihre Stimme auf Charisma und Wirkung testen! Videocalls und Telefonate generell werden Sie dauerhaft charismatischer gestalten.

Zielgruppe:

- Alle! Denn „Wer etwas zu sagen hat, sollte reden können!“
- Sie telefonieren viel? - eine charismatische und souveräne Stimme ist immer von Vorteil

Inhalt: **Was ist Acoustic Voice Profiling?**

- Eine faszinierende Dienstleistung!
- Lassen Sie Ihren ganz persönlichen Charisma-Wert Ihrer Stimme bestimmen
- wissenschaftlich fundiert und mit hochmoderner Technik
- einmaliges weltweites Patent
- Erfahren Sie Übungen und Tipps für eine charismatischere Stimme
- Online und in Präsenz möglich

Spannend...beruflich wie privat Herausragende Vertriebler und Führungskräfte haben alle eins gemeinsam: Eine außergewöhnliche Ausstrahlung und überragende kommunikative Fähigkeiten. Neueste Studien zeigen, dass wir immer noch den Einfluss von persönlicher Ausstrahlung und Wirkung auf Kunden (und Kollegen und im privaten Umfeld) unterschätzen. Und wie könnten wir auch anders? Sind Ausstrahlung, Wirkung und auch Charisma doch sehr subjektive und vage Konzepte. Doch das ist nun endgültig vorbei. Durch den rapiden Fortschritt der Wissenschaft sind wir an einem Punkt, an dem wir die Wirkung und das Charisma einer Person ermitteln und sogar objektiv messen können! Und nicht nur das: Die Essenz der Wirkung eines Menschen lässt sich auf eine Handvoll akustischer Bausteine konzentrieren, aus denen sich ein transparentes Wirkungsprofil mit klaren Stärken und Defiziten ergibt. **Ablauf bei Buchung eines Inhousekurses (8 - 14 Mitarbeiter möglich):**

- Einladung und Lust machen
- Digitale Abgabe der 1. Stimmprobe und Erhalt der Auswertung per Mail
- Trainingstag (online oder offline)
- Praxisphase mit individuellen Übungen (jeder für sich)
- Digitale Abgabe der 2. Stimmprobe und Erhalt der Auswertung per Mail
- Nachhaltigkeitsworkshop und Erfahrungsaustausch (immer online; 2 Stunden)

Hinweis: AVP gibt es in zwei Varianten: Kompakt und Intensiv (hier mit hochindividuellen Einzelcoachings kombiniert) - gern erstellen wir Ihnen ein Angebot, sprechen Sie uns an. **Preise Kompaktvariante (ohne Telecoaching)**

- **450EUR pro Mitarbeiter**

- Enthalten: 2 Stimmanalysen, 1 Trainingstag, 1 Nachhaltigkeitsworkshop

Preise Intensivvariante (mit Telecoaching 0.5 Std. pro Person)

- **600EUR pro Mitarbeiter**

- Enthalten: 2 Stimmanalysen, 1 Trainingstag

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt

Kontakt: Tel: 0151 1517 4751

Fax: 030 2069 2902

Email: andra.hammerschmidt@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005912	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: Schlagfertigkeit im Vertrieb!

Ziel: Die besten Antworten fallen einem meist erst ein, wenn das Gespräch bereits beendet ist. Dabei lassen sich schlagfertige Antworten erlernen und trainieren. Erfahren Sie, was in der Politik und im Showgeschäft Gang und Gäbe ist.

Zielgruppe: Alle Vertriebler

Inhalt: **Worum geht's?** Kurz gesagt: Um Schlagfertigkeit, Argumentation und Einwandbehandlung. In diesem unterhaltsamen Intensivtraining geht es darum, die eigenen Produkte, Ideen und Themen schlagfertig, konsequent und argumentativ sicher zu vertreten. Argumentationstechniken und psychologische Kniffe der Überzeugung sollen für den Vertrieb nutzbar gemacht werden. Die Teilnehmenden werden mehr Sicherheit und einen breiteren rhetorischen Methodenkoffer für Kundengespräche bekommen, der direkt umsetzbar ist. Insbesondere bei Einwänden und Widerständen seitens der Gesprächspartner geht es darum, hier angemessen und schlagfertig zu reagieren, ohne zu manipulieren. Dazu werden verschiedene Argumentationstechniken erarbeitet und direkt praktisch angewandt. Alle Teilnehmenden bekommen ein individuelles Feedback, und das Training ist gekennzeichnet durch einen sehr hohen Praxisanteil. **Denn schon Cicero wusste: Reden lernt man durch Reden. Einige ausgewählte Inhalte:**

- Grundlegende Argumentationstechniken
- Psychologie der Überzeugungskraft
- Rhetorische Tricks und Kniffe
- Passender Einsatz von Stimme und Körpersprache
- Umgang mit Widerständen
- Argumentieren mit Grundwerten
- Simulationen mit individuellem Feedback

Hinweis:

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt

Kontakt: Tel: 0151 1517 4751
Fax: 030 2069 2902
Email: andra.hammerschmidt@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-068201	17.04.2024	17.04.2024	Potsdam	Standardpreis 375

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: Seminar 1 Tag

Ziel: Souveränes Auftreten und professionelle Wirkung

Zielgruppe:

Inhalt: Outfit und Erscheinungsbild eines Menschen spielen in unserer heutigen Gesellschaft - und vor allem in unserem Beruf - eine bedeutende Rolle. „Kleider machen Leute!“ - wie wahr. Gerade beim Thema Finanzen wünschen sich Kunden ein gepflegtes und ansprechendes Erscheinungsbild, Sie sollten Vertrauen, Sympathie und Kompetenz ausstrahlen. Und sowohl Frauen als auch Männer können hier so viel richtig und so viel falsch machen. Der Image- und Outfitberater unterstützt Sie bei der Auswahl der typ- und anlassgerechten Kleidung, der zum Hauttyp passenden Farben sowie der Auswahl des optimalen Make-Ups und der richtigen Frisur. Dabei stehen nicht die aktuellen Modetrends im Vordergrund, sondern Ihre Vorlieben und Bedürfnisse - Sie sollen authentisch bleiben.

Astrid Rudolph ist die zurzeit wohl bekannteste und beliebteste Expertin für Fashion, Beauty und Styling in Deutschland. Sie begeistert ihr Publikum nicht nur im TV sondern auch in vielen live-Seminaren und persönlichen Beratungen mit ihrer natürlichen, humorvollen Art und ihrer herausragenden Expertise. Zu Ihren Klienten gehören viele Prominente als auch Privatpersonen und Unternehmen.

Hinweis:

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt

Kontakt: Tel: 0151 1517 4751
Fax: 030 2069 2902
Email: andra.hammerschmidt@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-006096	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.

8. OSPlus-Regelschulungen und IT-Anwendungen

Blended Learning Veranstaltung

Veranstaltung: Web Based Training (WBT): Grundlagen in OSPlus_neo für neue Mitarbeitende

- Ziel: Die Teilnehmer/-innen
- kennen den Unterschied zwischen OSPlus_Portal und OSPlus_neo
 - kennen die OSPlus_neo Oberfläche
 - schaffen eine Basis für eine perspektivisch vertiefte Anwendung von OSPlus_neo
 - können innerhalb der Basis sicher navigieren

- Zielgruppe: Neue Mitarbeitende
- im Service
 - in der Privatkundenberatung
 - in der Firmenkundenberatung

- Inhalt:
- OSPlus_neo - Was steckt dahinter?
 - Grundsätzlicher Aufbau - Wo finde ich was?
 - Richtig an- und abmelden
 - Favoriten einrichten
 - Personensuche und -neuanlage
 - Persönliche Daten des Kunden pflegen
 - exemplarische neo-Prozess
 - Tipps und Tricks

Hinweis: Das WBT stellen wir Ihnen über unsere Lernplattform blink.it zur Verfügung.

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann

Kontakt: Tel: 0151 5768 1845
Fax: 030 2069 2902
Email: dirk.wehrmann@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-067859	01.01.2024	31.01.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067861	01.02.2024	29.02.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067863	01.03.2024	31.03.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067865	01.04.2024	30.04.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067867	01.05.2024	31.05.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067869	01.06.2024	30.06.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067871	01.07.2024	31.07.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067873	01.08.2024	31.08.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067875	01.09.2024	30.09.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067877	01.10.2024	31.10.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067879	01.11.2024	30.11.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067881	01.12.2024	31.12.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129

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.

9. Personal- und Führungskräfteentwicklung

Leistungs- und Eignungsbeurteilung

Persönlichkeitsentwicklung und Arbeitsmethoden

Seminare / Workshops

Veranstaltung: Seminar 1 Tag

Ziel: Mehr Wirkung und ein positives Charisma - analog und digital

Zielgruppe: alle Mitarbeiter im Kunden- und Gästekontakt

Inhalt: Sie arbeiten in der Filiale und/oder haben viel Gäste- und Kundenkontakt? Ein angenehmes äußeres Erscheinungsbild in der seriösen Finanzwelt ist wichtig - der erste Eindruck zählt. Dezent, unaufdringlich, angemessen und doch individuell, zeitgemäß, wirkungsvoll, attraktiv. Wir leben in einem extrem ästhetischen Zeitalter. Es geht primär darum, als interessanter Mensch wahrgenommen zu werden und sich selbst interessant zu fühlen

Hinweis: auch Inhouse zum Preis von 2.400EUR buchbar

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt

Kontakt: Tel: 0151 1517 4751
Fax: 030 2069 2902
Email: andra.hammerschmidt@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-068873	19.01.2024	19.01.2024	Potsdam	Standardpreis 390
V-068875	08.03.2024	08.03.2024	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.

Seminare / Workshops

Veranstaltung: Eignungsdiagnostik für Ausbildungsplatzbewerber

Ziel: Pflichtschulung von Testverantwortlichen für Talent Sparkasse 3.0 zur Qualitätssicherung der Berufseignungsdiagnostik für Ausbildungsplatzbewerber

Zielgruppe: Testverantwortliche für den Berufs-Eignungs-Test Talent Sparkasse 3.0

Inhalt: Testleiterschulung für den Berufs-Eignungs-Tests Bankkaufmann/Bankkauffrau Talent Sparkasse 3.0 Vermittelt werden der Schulung der **Online-Verfahren**

- die Inhalte des Tests
- das Durchführungs- und
- Auswertungsverfahren.

In der Schulung der **interaktiven Verfahren** zusätzlich die folgenden Aspekte

- Ziele
- Aufbau und Bestandteile
- Tätigkeiten des Beobachters
- Hinweise zum Beobachtungsprozess erläutert.

Hinweis: Ca. drei Tage vor dem WEB-Seminar werden wir Ihnen die Unterlagen vorab in das Teilnehmerportal einstellen.

Das WEB-Seminar findet in der Zeit von 09:00 Uhr bis 12:30 Uhr statt.

Halten Sie bitte zur Schulung der interaktiven Verfahren zur Veranstaltung ein zusätzliches, internetfähiges Tablett bereit.

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 0331/97925-102
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-000613	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: Inhouseveranstaltung: WEB-Seminar: Excel effektiv

Ziel: Kennen Sie das? Wir verbringen heute einen großen Teil unserer Zeit vor dem PC. Oft verrichten wir dabei größtenteils immer die gleichen Vorgänge. Oder wir kämpfen häufig mit den gleichen Ärgernissen. Natürlich haben wir uns dafür einen modernen Rechner mit ausreichend Speicher und einem leistungsstarken Prozessor gekauft, denn all das soll natürlich schnell gehen. Aber ein entscheidendes Potenzial am Computer nutzen wir oft noch nicht optimal: uns selbst. Wie oft hangeln wir uns mit der Maus durch verschiedene Menüs, gehen über Datei-Öffnen-Dialoge, suchen die Datei vom letzten Monat im Verzeichnis, wo sie doch eigentlich sein müsste, und und und ...

Wir führen in diesem 90-Minuten-Webinar ca. 20-25 verschiedene „kleine Tricks“ zu Microsoft-Excel (für Windows) vor, die Sie sofort an Ihrem Rechner nachvollziehen können. So erleben Sie live und interaktiv, wie vieles leichter und schneller geht. Die eigenen Übungen speichern Sie in Ihrer persönlichen Datei; ggf. mit Kommentaren. So nutzen Sie das Wissen aus dem Seminar ab sofort in Ihrer täglichen Arbeitspraxis ohne sich alle Einzelheiten sofort merken zu müssen.

Wer hätte nicht gerne mehr Zeit in der Woche, um endlich die dringenden Dinge erledigen zu können, die schon so lange warten... Wenn Sie live erleben, wie viel Zeit man in der Arbeit mit Microsoft-Excel sparen kann, werden Sie Ihren direkten Nutzen spüren. Der Aufwand wirkt im Vergleich dazu dann nur minimal. Und es ist wie bei allem Neuen - ob Sie das Zehnfingersystem lernen oder einen Tanzkurs absolvieren: Nach einiger Zeit werden Sie Ihre „Zeitbringer“ im Schlaf beherrschen und sich nicht mehr vorstellen können, wie Sie je ohne ausgekommen sind.

Zielgruppe: Alle MitarbeiterInnen, die täglich Arbeitszeit durch einen effektiveren Umgang mit dem PC, insbesondere mit Microsoft Excel gewinnen wollen. Dazu haben wir das Internet systematisch durchsucht und für Sie über 20 kleine und größere „Know-How-Nuggets“ für die Arbeit mit diesem Programm gefunden.

Sie sollten grundlegende Einsteigerkenntnisse und -erfahrungen im Umgang mit Microsoft-Excel (ab Version 2011 bzw. Office 2010) besitzen.

Spezielle Vorkenntnisse werden nicht vorausgesetzt. Das Webinar richtet sich an den Durchschnitts-User; es soll kein „Spezialisten-Treff“ sein.

Inhalt: In diesem Webinar lernen Sie unter anderem, wie Sie

- Sprunglisten gestalten und nutzen, um Ihre Excel-Favoritendateien stets nur einen Mausklick entfernt z haben,
- sich schnell und elegant auch in großen Tabellen orientieren und bewegen,
- auf verschiedenen Wegen schnell und effizient Werte und Formeln eingeben,
- große Datenmengen in Excel ganz easy und schnell aufbereiten,
- Ansichten und Layouts individuell und zielorientiert gestalten,
- mit Texten und Zeiten rechnen können,
- für verschieden Szenarien Berechnungen zur Frage „Was-wäre-wenn“ durchführen,
- Eingabefehler verhindern, ...u.s.w.

Gerne können Sie uns auch Ihre speziellen Fragen vor dem Webinar zumailen, sodass sie dann ggf. dort beantwortet werden.

Hinweis: Haben Sie einen 2. Bildschirm zur Verfügung? Das erleichtert Ihnen das parallele Üben.

Ansprechpartner: Petra Linder

Kontakt: Tel: 0151 1222 7912
Fax: 0331/97925-102
Email: petra.linder@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005898	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.

10. Privatkundengeschäft

WEB-Seminar

Veranstaltung: Acoustic Voice Profiling

Ziel: Lassen Sie Ihre Stimme auf Charisma und Wirkung testen! Videocalls und Telefonate generell werden Sie dauerhaft charismatischer gestalten.

Zielgruppe:

- Alle! Denn „Wer etwas zu sagen hat, sollte reden können!“
- Sie telefonieren viel? - eine charismatische und souveräne Stimme ist immer von Vorteil

Inhalt: **Was ist Acoustic Voice Profiling?**

- Eine faszinierende Dienstleistung!
- Lassen Sie Ihren ganz persönlichen Charisma-Wert Ihrer Stimme bestimmen
- wissenschaftlich fundiert und mit hochmoderner Technik
- einmaliges weltweites Patent
- Erfahren Sie Übungen und Tipps für eine charismatischere Stimme
- Online und in Präsenz möglich

Spannend...beruflich wie privat Herausragende Vertriebler und Führungskräfte haben alle eins gemeinsam: Eine außergewöhnliche Ausstrahlung und überragende kommunikative Fähigkeiten. Neueste Studien zeigen, dass wir immer noch den Einfluss von persönlicher Ausstrahlung und Wirkung auf Kunden (und Kollegen und im privaten Umfeld) unterschätzen. Und wie könnten wir auch anders? Sind Ausstrahlung, Wirkung und auch Charisma doch sehr subjektive und vage Konzepte. Doch das ist nun endgültig vorbei. Durch den rapiden Fortschritt der Wissenschaft sind wir an einem Punkt, an dem wir die Wirkung und das Charisma einer Person ermitteln und sogar objektiv messen können! Und nicht nur das: Die Essenz der Wirkung eines Menschen lässt sich auf eine Handvoll akustischer Bausteine konzentrieren, aus denen sich ein transparentes Wirkungsprofil mit klaren Stärken und Defiziten ergibt. **Ablauf bei Buchung eines Inhousekurses (8 - 14 Mitarbeiter möglich):**

- Einladung und Lust machen
- Digitale Abgabe der 1. Stimmprobe und Erhalt der Auswertung per Mail
- Trainingstag (online oder offline)
- Praxisphase mit individuellen Übungen (jeder für sich)
- Digitale Abgabe der 2. Stimmprobe und Erhalt der Auswertung per Mail
- Nachhaltigkeitsworkshop und Erfahrungsaustausch (immer online; 2 Stunden)

Hinweis: AVP gibt es in zwei Varianten: Kompakt und Intensiv (hier mit hochindividuellen Einzelcoachings kombiniert) - gern erstellen wir Ihnen ein Angebot, sprechen Sie uns an. **Preise Kompaktvariante (ohne Telecoaching)**

- **450EUR pro Mitarbeiter**

- Enthalten: 2 Stimmanalysen, 1 Trainingstag, 1 Nachhaltigkeitsworkshop

Preise Intensivvariante (mit Telecoaching 0.5 Std. pro Person)

- **600EUR pro Mitarbeiter**

- Enthalten: 2 Stimmanalysen, 1 Trainingstag

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt

Kontakt: Tel: 0151 1517 4751
Fax: 030 2069 2902
Email: andra.hammerschmidt@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005912	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: Deeskalation und konfliktfreie Kommunikation

Ziel: Souveränität und Selbstschutz in heiklen Kundensituationen in der Filiale.

Zielgruppe: Mitarbeiter in den Filialen / vor allem in Kasse- und Servicebereich

Inhalt: **Darum geht's:** Professioneller Umgang mit Empörung, Wut und Verbalattacken. **Einige ausgewählte Inhalte:**

- Wie kann ich schnell einschätzen, was mein Gegenüber tatsächlich möchte
- Konkrete Formulierungen zur Deeskalation
- Verschiedene Strategien in den entsprechenden Situationen
- Psychohygiene und innere Gelassenheit in solchen Situationen
- Gekonnt kontern und Grenzen ziehen wenn nötig

Hinweis: - 4 Stunden pro Workshop- Sie buchen einen kompletten Tag und bekommen zwei Workshops à 4 Stunden- 12 Teilnehmern pro Workshop (= 24 pro Tag)

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt

Kontakt: Tel: 0151 1517 4751
Fax: 030 2069 2902
Email: andra.hammerschmidt@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-008069	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: Schlagfertigkeit im Vertrieb!

Ziel: Die besten Antworten fallen einem meist erst ein, wenn das Gespräch bereits beendet ist. Dabei lassen sich schlagfertige Antworten erlernen und trainieren. Erfahren Sie, was in der Politik und im Showgeschäft Gang und Gäbe ist.

Zielgruppe: Alle Vertriebler

Inhalt: **Worum geht's?** Kurz gesagt: Um Schlagfertigkeit, Argumentation und Einwandbehandlung. In diesem unterhaltsamen Intensivtraining geht es darum, die eigenen Produkte, Ideen und Themen schlagfertig, konsequent und argumentativ sicher zu vertreten. Argumentationstechniken und psychologische Kniffe der Überzeugung sollen für den Vertrieb nutzbar gemacht werden. Die Teilnehmenden werden mehr Sicherheit und einen breiteren rhetorischen Methodenkoffer für Kundengespräche bekommen, der direkt umsetzbar ist. Insbesondere bei Einwänden und Widerständen seitens der Gesprächspartner geht es darum, hier angemessen und schlagfertig zu reagieren, ohne zu manipulieren. Dazu werden verschiedene Argumentationstechniken erarbeitet und direkt praktisch angewandt. Alle Teilnehmenden bekommen ein individuelles Feedback, und das Training ist gekennzeichnet durch einen sehr hohen Praxisanteil. **Denn schon Cicero wusste: Reden lernt man durch Reden. Einige ausgewählte Inhalte:**

- Grundlegende Argumentationstechniken
- Psychologie der Überzeugungskraft
- Rhetorische Tricks und Kniffe
- Passender Einsatz von Stimme und Körpersprache
- Umgang mit Widerständen
- Argumentieren mit Grundwerten
- Simulationen mit individuellem Feedback

Hinweis:

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt

Kontakt: Tel: 0151 1517 4751
Fax: 030 2069 2902
Email: andra.hammerschmidt@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-068201	17.04.2024	17.04.2024	Potsdam	Standardpreis 375

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: Seminar 1 Tag

Ziel: Mehr Wirkung und ein positives Charisma - analog und digital

Zielgruppe: alle Mitarbeiter im Kunden- und Gästekontakt

Inhalt: Sie arbeiten in der Filiale und/oder haben viel Gäste- und Kundenkontakt? Ein angenehmes äußeres Erscheinungsbild in der seriösen Finanzwelt ist wichtig - der erste Eindruck zählt. Dezent, unaufdringlich, angemessen und doch individuell, zeitgemäß, wirkungsvoll, attraktiv. Wir leben in einem extrem ästhetischen Zeitalter. Es geht primär darum, als interessanter Mensch wahrgenommen zu werden und sich selbst interessant zu fühlen

Hinweis: auch Inhouse zum Preis von 2.400EUR buchbar

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt

Kontakt: Tel: 0151 1517 4751
Fax: 030 2069 2902
Email: andra.hammerschmidt@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-068873	19.01.2024	19.01.2024	Potsdam	Standardpreis 390
V-068875	08.03.2024	08.03.2024	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.

WEB-Seminar

Veranstaltung: Tele-Coaching

Ziel:

- Teilnehmer werden motiviert, gerade jetzt aktiv auf Kunden zuzugehen
- Teilnehmer bekommen klare Empfehlungen für Sprache und Wirkung am Telefon
- Sparkasseninterne Prozesse oder Wünsche werden individuell eingearbeitet
- unterstützendes individuelles Tandemcoaching (immer 2 Vertriebler gemeinsam) zur optimalen Umsetzung
- Damit bestmöglicher Praxistransfer und hohe Motivation
- Wertvolle Tipps rund um Kundenanrufe für die eigene Praxis

Zielgruppe: Vertriebler, Führungskräfte

Inhalt: Wir bieten zu zwei verschiedenen Themen einen hochwirksamen und exklusiven Online-Kurs für bis zu 12 Mitarbeiter pro Durchgang. **Inhaltliche Schwerpunkte:**

- **Auftakt-Webinar** Motivation, „Anzünden“; Lust auf Telefonie und Vertrieb verbreiten Ängste nehmen und Mut machen Anspracheideen und Tipps aus der Praxis Austausch untereinander ansetzen wenn rechtlich machbar: konkrete Tipps für Telefonverkauf Treffen einer klaren Vereinbarung für die Praxisphase
- **Live Tele-Coachings** Wenige Tage nach dem Auftakt-Webinar Paarweise (90 Min.) am Telefon / Videotelefonie mit Trainerin
- **Umsetzungsauftrag / Praxisphase** Umsetzen der mit der Sparkasse vorbesprochenen Vereinbarungen
- **Nachhaltigkeits-Webinar** Erfolgswerkstatt und Review: Jeder berichtet; Feiern der Erfolge; Besprechen der Stolpersteine; Moderation und weitere Tipps und Ideen durch Trainer; Ausblick und Abschlussvereinbarung
- **Abschluss-Telefonat** mit Auftraggeber / Führungskraft / Personalabteilung: Feedback zum Kurs und Empfehlungen für die weitere Nachhaltigkeit

Hinweis: **Ablauf eines Kurses**

- Gesamtdauer 4 Wochen
- Auftakt-Webinar 90 Minuten mit allen Teilnehmern und Führungskraft
- Live Tele-Coachings je 90 Minuten (zwei Teilnehmer im Tandem)
- Umsetzungsauftrag / Praxisphase (3-4 Wochen)
- Nachhaltigkeits-Webinar 90 Minuten mit allen Teilnehmern und Führungskraft

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt

Kontakt: Tel: 0151 1517 4751
Fax: 030 2069 2902
Email: andra.hammerschmidt@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005933	auf Anfrage		auf Anfrage	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.

Blended Learning Veranstaltung

Veranstaltung: Web Based Training (WBT): Grundlagen in OSPlus_neo für neue Mitarbeitende

- Ziel: Die Teilnehmer/-innen
- kennen den Unterschied zwischen OSPlus_Portal und OSPlus_neo
 - kennen die OSPlus_neo Oberfläche
 - schaffen eine Basis für eine perspektivisch vertiefte Anwendung von OSPlus_neo
 - können innerhalb der Basis sicher navigieren

- Zielgruppe: Neue Mitarbeitende
- im Service
 - in der Privatkundenberatung
 - in der Firmenkundenberatung

- Inhalt:
- OSPlus_neo - Was steckt dahinter?
 - Grundsätzlicher Aufbau - Wo finde ich was?
 - Richtig an- und abmelden
 - Favoriten einrichten
 - Personensuche und -neuanlage
 - Persönliche Daten des Kunden pflegen
 - exemplarische neo-Prozess
 - Tipps und Tricks

Hinweis: Das WBT stellen wir Ihnen über unsere Lernplattform blink.it zur Verfügung.

Ansprechpartner: Dirk Wehrmann

Kontakt: Tel: 0151 5768 1845
Fax: 030 2069 2902
Email: dirk.wehrmann@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
V-067859	01.01.2024	31.01.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067861	01.02.2024	29.02.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067863	01.03.2024	31.03.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067865	01.04.2024	30.04.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067867	01.05.2024	31.05.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067869	01.06.2024	30.06.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067871	01.07.2024	31.07.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067873	01.08.2024	31.08.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067875	01.09.2024	30.09.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067877	01.10.2024	31.10.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067879	01.11.2024	30.11.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129
V-067881	01.12.2024	31.12.2024	https://nosa.blink.it	Standardpreis 129

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.

11. Rechnungswesen

Blended Learning Veranstaltung

Veranstaltung: Rechnungswesen - effektiv zum Ziel

Ziel: Die Prüfungsvorbereitung deckt vorhandene Lücken auf, schließt sie und gibt so Sicherheit für die IHK-Prüfung. Auf Grundlage des Prüfungskataloges der IHK wiederholt, festigt und ergänzt der Auszubildende anhand von prüfungsnahen Aufgaben die relevanten Lerninhalte, die ihn optimal auf die Abschlussprüfung vorbereiten.

Zielgruppe: Auszubildende und Bachelor-Studenten, die sich auf die schriftliche IHK-Abschlussprüfung Bankkaufmann/-frau vorbereiten.

Inhalt: Die Blended Learning Maßnahme orientiert sich an dem Prüfungskatalog der IHK sowie an den konkreten Wünschen der Auszubildenden.
Die Veranstaltung beinhaltet drei Webinare:

- Baustein 1: Finanzbuchhaltung
- Baustein 2: Kosten- und Erlösrechnung
- Baustein 3: Statistische Daten aufbereiten und auswerten - Bilanzanalyse

Neben der Beantwortung der Fragen der Teilnehmer, werden Aufgaben mit Musterlösungen zum Selbststudium zwischen den einzelnen Webinaren verteilt. Zusätzlich bereiten die Teilnehmer sich mit den Lernvideos Prüfungs.TV auf die IHK-Prüfung vor. Prüfungs.TV vor.

Hinweis: Für die Veranstaltung benötigen die Teilnehmer/innen einen separaten PC, Internetanschluss und ein Telefon.
Die IT-technischen Voraussetzungen und eine Anleitung zum Einrichten der Webinarsoftware vitero enthält das Dokument "3 Schritte zum Webinar". Sie finden dies in den Dokumenten zu dieser Veranstaltung.
Gebuchte Teilnehmer erhalten mit der Einladung einen Direktlink zum Webinarraum. Wir bieten Ihnen immer mittwochs einen Technikcheck von 9:00 Uhr bis 9:30 Uhr an. Einen Link zu diesem Raum wird ebenfalls mit der Einladung versendet.

Ansprechpartner: Kirsten Prang

Kontakt: Tel: 0151 1517 4747
Fax: 030 2069 2902
Email: kirsten.prang@nosa-online.de

Nummer	Beginn	Ende	Ort	Preis (EUR)
P-005377	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.