

Sales Professional

- Teil des Abschlusses Sparkassenfachwirt/-in (SFG-Saar)

Seminarnummer	Sales Prof. 4/2026
Termin 1	Montag, den 19.10.2026 bis Donnerstag, den 14.01.2027
- Ort	Webinar
Termin 2	Montag, den 26.10.2026 bis Donnerstag, den 14.01.2027
- Ort	Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
Zielgruppen	Mitarbeitende sowie Quer- oder Wiedereinsteiger aus den Bereichen: Privatkundenberatung, Digitales Beratungs-Center, Kunden-Service-Center. Teilnehmende aus dem Bankfachwirtstudium (SFG Saar) zur Erlangung des Abschlusses Sparkassenfachwirt/-in
Zielsetzung	Die Teilnehmenden beherrschen für die Privatkundenberatung relevantes steuerliches und bankfachliches Wissen im Anlagen- und Finanzierungsbereich und erweitern ihre Vertriebskompetenz für die Betreuung von Privatkunden und wenden das Finanzkonzept inkl. Anlageberatung ganzheitlich an.
	Nutzen: Sicherer Umgang im Kundengespräch sowie Qualitätssicherung in der Privatkundenberatung
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Pre-Boardingphase - Inhalte des Fernstudiengangs "Beratungs-Colleg" inkl. Leistungschecks (Bearbeitungszeit von 6-8 Wochen vor Kick-Off)• Kick-Off (Webinar)• Modul 1: Service und Absicherung im Privatkundengeschäft• Modul 2: Finanzierungsberatung im Privatkundengeschäft• Modul 3: Anlageberatung im Privatkundengeschäft• Modul 4: Praxisphase• Modul 5: Training "Ganzheitliche Kundenberatung"• LEK (Mündliche Prüfung)

Studiendauer und Studienorganisation

- 100 Unterrichtseinheiten - dies entspricht 12 Wochentagen und 0,5 Prüfungstage an der Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar in Saarbrücken sowie zwei Webinare von zu Hause oder am Arbeitsplatz
- Anmeldung durch das jeweilige Institut
- Teilnehmer erhalten weitere Informationen und Vorbereitungsunterlagen ca. zwei Monate vor Beginn des Kurzstudiengangs

Prüfung

- Mündliche Prüfung "Ganzheitliche Kundenberatung": eine Gesprächssimulation (LEK 75 Minuten)

Für diese Veranstaltung werden Ihnen 720 IDD-Minuten angerechnet.

Voraussetzungen

- Abgeschlossene Berufsausbildung Bankkauffrau/-mann oder
- Sparkassenkaufleute
- Ein aktuelles Beschäftigungsverhältnis in der Sparkassen-Finanzgruppe
- Steuerliches und bankfachliches Wissen für die Privatkundenberatung im Anlagen- und Finanzierungsbereich sind von Vorteil

Hinweis[Terminliste Sales Professional 2026-2027](#)

Pre-Boardingphase (online)	24.08.2026
Kick-Off (Webinar)	19.10.2026
Beginn Präsenz	26.10.2026
Webinar nach Praxisphase	09.12.2026
Ende Unterricht	06.01.2027
Mündliche Prüfung:	12.01.2027 bis 14.01.2027

Die Bearbeitung der Pre-Boardingphase mit den Inhalten des Fernstudiengangs "Beratungs-Colleg" und der jeweiligen Leistungschecks sind **verpflichtend** zu absolvieren. Diese müssen vor dem Kick-Off-Termin erfolgreich bearbeitet sein.

Hinweis zum Abschluss Sparkassenfachwirt/-in (SFG Saar):

Um den Abschluss "Sparkassenfachwirt/-in (SFG Saar)" zu erlangen und das Zeugnis zu erhalten, muss neben dem Sales Professional Kurzstudiengang auch das Privatkundenmodul erfolgreich abgeschlossen werden.

Modul Privatkundengeschäft:**- Teil des Abschlusses Sparkassenfachwirt/-in (SFG-Saar)**

Durchgänge in 2026:	1. PKM	PKM integr.
Beginn:	29.01.2026	17.09.2026
Ende Unterricht:	01.04.2026	17.11.2026
Schriftliche Prüfung:	18.04.2026	12.12.2026

Die Teilnehmeranmeldungen erfolgen über das beigefügte Anmeldeformular zum Privatkundenmodul.

Die Zuteilung der Teilnehmer/-innen wird von der Akademie vorgenommen und mitgeteilt.

Die Kosten für das Privatkundenmodul betragen 700,- €.

Für die Anmeldungen der beiden Teilstudiengänge zum Abschluss Sparkassenfachwirt/-in beachten Sie bitte die Anträge:

[Antrag auf Zulassung Sales Professional](#)

[PKM 1/2025 Ausschreibung und Antrag auf Zulassung Privatkundenmodul](#)

Zuständig**- Organisation**

Wissmann, Kerstin
kerstin.wissmann@svsaar.de
Werthmüller, Myriam
myriam.werthmueller@svsaar.de

- Inhalt

Winter, Sascha
sascha.winter@svsaar.de