



## **AUSBILDUNG/BANKCOLLEG**

SYSTEMATISCHE QUALIFIZIERUNGSPROGRAMME  
BERUFSBEGLEITENDE QUALIFIKATION

**2011**



Monika Lochmann  
Telefon 0251 7186-8101  
Monika.Lohmann@rwgv.de



Immobilienkrise, Finanzmarktkrise, Euro-Krise, Länderkrise ...

... niemals zuvor wurden die Grundprinzipien unserer Wirtschaftsordnung, so sehr auf die Probe gestellt wie in der letzten Zeit. Dabei laufen wir Gefahr, in einem Krisennebel voller negativer Gedanken den Blick für die Gestaltung der Zukunft zu verlieren.

Die Zukunft unserer Bankengruppe sind unsere Auszubildenden!

Auch mit Blick auf die demographische Entwicklung sind Sie als Personalentwickler und Ausbildungsleiter mehr denn je gefordert, diese Zukunft aktiv mitzugestalten, indem Sie schon heute die richtigen Weichen stellen! Nur mit einer hohen Ausbildungsquote und der besten Ausbildungsqualität werden Sie zukünftig in der Lage sein, wichtige Fach- und Führungspositionen in Ihrer Genossenschaftsbank mit Auszubildenden aus der eigenen Bankengruppe zu besetzen.

Gerade jetzt setzen mehr Kunden denn je auf das bewährte Geschäftsmodell unserer Bankengruppe. Die genossenschaftlichen Werte und die regionale Verwurzelung Ihrer Banken sind der Garant für Stabilität und Vertrauen!

Ihr Garant für eine zukunftsfähige und gleichzeitig innovative Ausbildung sind wir. Denn wir bieten Ihnen für alle Phasen der Ausbildung die passende Unterstützung.

Wir sind fest davon überzeugt, dass die genossenschaftliche Idee und damit auch die genossenschaftliche Ausbildung attraktiver, moderner und zukunftsfähiger sind als jemals zuvor!

Ihre

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'M. Lohmann', written in a cursive style.

Monika Lohmann  
Abteilungsleiterin, Rechtsanwältin

## 6-28 Das systematische Ausbildungskonzept der RWGA

### 7-11 Vor der Ausbildung

- 8 Genossenschaftliches Ausbildungsmarketing  
Berufsnavigator
- 10 AS1107 Recruitingmaßnahmen  
BS4002 Bewerbertraining „Richtig bewerben“
- 11 A067 Eignungsdiagnostische Auswahlverfahren für Auszubildende

### 13-15 Zu Beginn der Ausbildung

- 14 AS1105 Business-Knigge für Auszubildende 2011
- 15 AS1104 Einführungsseminar für Auszubildende 2011  
WA1101 Einführungsseminar für Auszubildende 2011 in einer Warengenossenschaft

### 16-20 Während der Ausbildung

- 16 GenoSTARTTopFit
- 17 AB2000 AzubiFit I
- 18 AB3000 AzubiFit II  
AB3900 AzubiFit II Kredit – Kreditgespräche sicher und erfolgreich führen **NEU**
- 19 AS1110 Einstieg Zahlungsverkehr und Verfügungsmöglichkeiten über Konten am Schalter **NEU**  
AS1111 Zeit- und Selbstmanagement für Auszubildende **NEU**
- 20 GenoBÖRSIANER 2011 **NEU**

### 21-23 Prüfungsvorbereitung

- 22 AS1101 Vorbereitung auf die IHK-Zwischenprüfung  
AS1102 Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Abschlussprüfung  
AS1103 Intensivtraining für die mündliche IHK-Abschlussprüfung
- 23 WA1102 Intensivtraining für die mündliche IHK-Abschlussprüfung der Warenfachkaufleute  
AS1106 Intensivkurs Volkswirtschaftslehre und Rechnungswesen

### 24-25 Studieren während der Ausbildung

- BEST-Azubi – Bachelor of Arts in Banking & Finance
- Berufsakademie – Bachelor of Arts in Banking & Finance

### 26-28 Angebote für Ausbildungsverantwortliche

- 26 AS5001 Zertifizierter Ausbilder – Kompakt **NEU**  
AN500 Kompetenznachweis „Zertifizierter Ausbilder“ **NEU**
- 27 AS5005 Transferworkshop für „Zertifizierte Ausbilder“ **NEU**  
AS5006 Workshop „Vertragsunterschrift und was dann?“
- 28 AS5007 Vorbereitung auf die praktische Ausbildereignungsprüfung **NEU**  
AS5000 Ausbildertagung 2011

## 29-34 BankCOLLEG

- 30 Vorwort

### 31-34 Berufbegleitende Studiengänge

- 31 Fachwirt BankCOLLEG
- 32 BANKBETRIEBSWIRT BankCOLLEG
- 33 dipl. Bankbetriebswirt BankCOLLEG
- 34 MK3000 MGBSpezial BankCOLLEG  
MN300 Kompetenznachweis MGBSpezial BankCOLLEG

- 35 Ihre Ansprechpartner

---

## Genossenschaftliche Ausbildung: Zukunftsperspektive auf hohem Niveau!



Im Prüfungsjahrgang 2010 haben knapp 70 Auszubildende und damit 10% der genossenschaftlichen Auszubildenden im Verbandsgebiet des RWGV ihre IHK-Prüfung mit der Gesamtnote „sehr gut“ absolviert! Einen besseren Beweis für die hohe Qualität und Attraktivität der genossenschaftlichen Bankausbildung gibt es nicht!

Die Volks- und Raiffeisenbanken gehören auch 2010 wieder zu den 100 beliebtesten Arbeitgebern in Deutschland. Dies bestätigen knapp 13.000 befragte Schülerinnen und Schüler im aktuellen trendence Schülerbarometer:

Zum sechsten Mal in Folge hat das Berliner trendence Institut die deutschen Schülerinnen und Schüler zu ihren Präferenzen und Prioritäten beim Berufseinstieg und bezüglich ihrer beliebtesten Arbeitgeber befragt. Im letzten Jahr beteiligten sich über 12.800 Gesamt- und Realschüler sowie Gymnasiasten der Klassen 8 bis 13.

Sie haben im Rahmen der anonymen Studie über ihre beruflichen Ziele und Wünsche, über ihre Erwartungen und Forderungen an Ausbildungsbetriebe und Hochschulen Auskunft gegeben. Und das Ergebnis ist für unsere Bankengruppe wieder mehr als erfreulich!



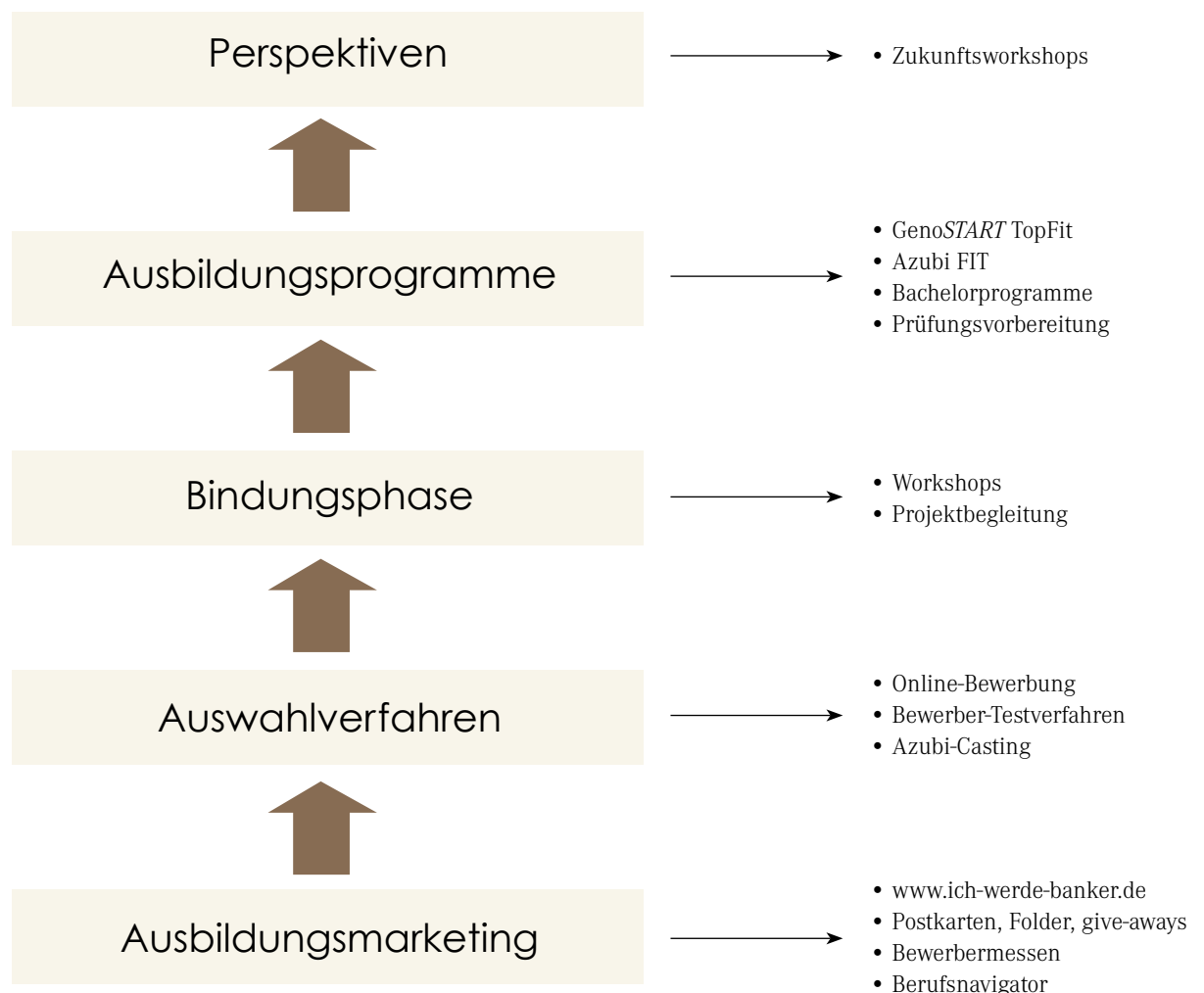
Nutzen Sie dieses Logo für Ihr Ausbildungsmarketing auf Ihrer Homepage und in allen Printmedien!

# Das neue systematische Ausbildungskonzept der RWGA

„Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile.“ (Aristoteles)

Mit unserem systematischen Ausbildungskonzept gelingt es Ihnen, auch in schwierigen Zeiten gute Auszubildende für eine Ausbildung in Ihrer Bank zu begeistern. Wir bieten Ihnen für jede Phase vor, während und unmittelbar im Anschluss an die Ausbildung ebenso innovative wie professionelle Instrumente.

Mit unseren Angeboten sind Sie für die Zukunft gut aufgestellt!







## Genossenschaftliches Ausbildungsmarketing Innovativ, zielgruppengerecht, erfolgreich

### Es wird immer schwieriger, gute Auszubildende zu finden?

Warum investieren Sie weiterhin viel Geld in Zeitungsanzeigen, wenn doch kaum noch ein Jugendlicher die Tageszeitung liest? Aktuelle Studien zeigen, dass Jugendliche zwischen 14 und 29 Jahren täglich rund 160 Minuten im Internet surfen, und zwar nicht nur „just for fun“ sondern auch um sich über Schul-, Berufs- und Bildungsmöglichkeiten zu informieren. Was liegt also näher, als Ihre künftigen Auszubildenden unmittelbar dort abzuholen, wo Sie sich gerne aufhalten?

Mit der Website [www.ich-werde-banker.de](http://www.ich-werde-banker.de) bieten wir Ihnen ein innovatives Instrument für zielgruppen-spezifisches Personalmarketing. Diese Website macht junge Menschen im Internet auf die vielfältigen Ausbildungs- und Karrieremöglichkeiten in Volks- und Raiffeisenbanken aufmerksam. **Sorgen Sie doch einfach dafür, dass die guten Auszubildenden Sie finden!**



Durch pfiffige Postkarten („CityCards“), die Sie an ausgewählten „Locations“ wie Jugendkneipen oder Kinos platzieren, werden die Jugendlichen in Ihrer Region auf diese Website aufmerksam.

Ergänzend bieten wir Ihnen zeitgemäße Folder und Broschüren, die sich hervorragend für eine Erstansprache in Schulen, bei Ausbildungsmessen und bei Informationsgesprächen zum Thema Ausbildung zum/zur „Bankkaufmann/-frau“ und zum „Bachelor of Arts“ eignen. Darüber hinaus können Sie auf weitere Werbemittel, wie z. B. USB-Sticks, Schlüsselbänder oder Umhängetaschen aus LKW-Plane zurückgreifen.

All diese Möglichkeiten können Sie für Ihre Bank ab sofort völlig unbürokratisch, unkompliziert und ausgesprochen preiswert nutzen.



**MACHEN SIE MIT!** Sprechen Sie uns an, wir geben Ihnen gern weitere Informationen zu den günstigen Preisen und den wenigen Schritten, die erforderlich sind um dabei zu sein!

---

# Der Berufsnavigator

## IT- gestütztes Personalmarketing und Persönlichkeitsdiagnose-Instrument zur Berufsfindung

---

DAUER, INVESTITION,  
TERMIN UND ORT

Sprechen Sie uns an, damit wir alle individuellen Rahmenbedingungen gemeinsam mit Ihnen abstimmen können.

ZIELGRUPPE

Schulabgänger, Jugendliche und junge Erwachsene

IHR NUTZEN

Dieses hochmoderne Instrument eröffnet Ihnen vielfältige Möglichkeiten:

- Die Installation des Berufsnavigators öffnet die Türen zu allen Schulen im Geschäftsgebiet.
- Gewinnung von mehr qualifizierten Bewerbungen zur Ausbildung als Bankkaufmann/-frau
- Steigerung der Attraktivität als Arbeitgeber in der Region
- Verbesserung und Aufbau eines positiven Images bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen
- Frühzeitige Reaktion auf die demographische Entwicklung
- Offensive statt defensive Marktbearbeitung
- Förderung und Engagement in der Region (Verankerung), insbesondere durch strategische Partnerschaften mit Schulen und Unternehmen

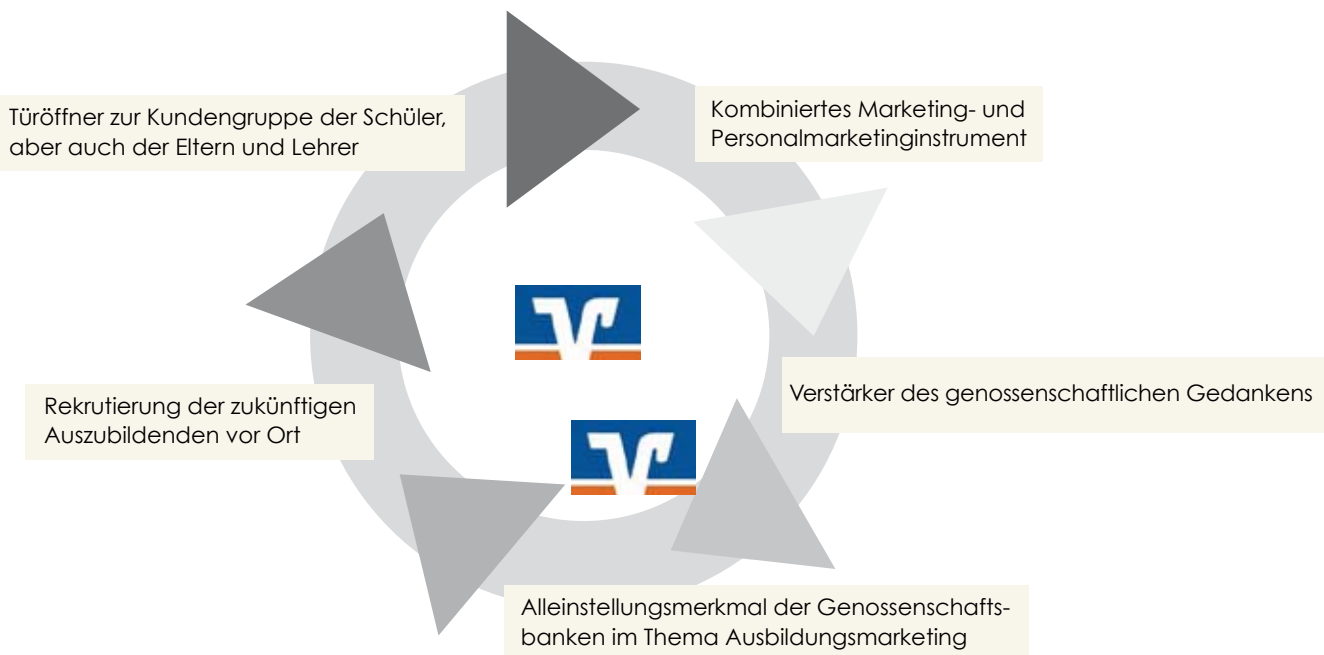
DURCHFÜHRUNG

Die Durchführung, Auswertung und Weiterentwicklung erfolgt unmittelbar durch die Berufsnavigator GmbH. Wir vermitteln Ihnen auf Basis der exklusiven Lizenzrechte den Kontakt und unterstützen Sie bei der Organisation.



## Ausbildungsmarketing vor Ort: Der Berufsnavigator – Nutzen für die Banken

---



- IT-gestütztes Persönlichkeitsdiagnose-Instrument zur Berufsfindung
- ermöglicht den durchführenden Banken die Kontaktaufnahme zu potenziellen Auszubildenden

## AS1107

# Recruitingmaßnahmen Wir helfen Ihnen, qualifizierte Auszubildende zu finden

DAUER, INVESTITION,  
TERMIN UND ORT

Sprechen Sie uns an, damit wir alle individuellen Rahmenbedingungen gemeinsam mit Ihnen abstimmen können.

ZIELGRUPPE

Entlassschüler

IHR NUTZEN

Wir unterstützen Sie mit unserem Know-how und unserer Infrastruktur bei der Organisation und Durchführung von regionalen Recruiting-Maßnahmen. Sie präsentieren Ihre Bank als regionalen Ausbildungsbetrieb, der eine moderne Ausbildung mit attraktiven Karrierechancen bietet. Auf diese Weise knüpfen Sie Kontakte zu qualifizierten Schulabgängern, die als Auszubildende für Ihre Bank in Frage kommen. Durch die Einbindung der regionalen Presse stärken Sie das positive Image Ihres Hauses.

BEISPIELE

Organisation, Durchführung und Unterstützung von

- Ausbildungsmessen
- Projekten von Azubis für künftige Azubis
- Schnuppertagen und Praktika für Schulabgänger
- Event- und Outdoor-Veranstaltungen
- Wettbewerben

REFERENTEN

Trainer der RWGA

## BS4002

0,5 Tage  
550 Euro\*

# Bewerbertraining „Richtig bewerben“ Bieten Sie den Schulen und Schülern vor Ort werbewirksam Ihre Unterstützung an!

TERMIN UND ORT

Die Veranstaltung findet in den Schulen vor Ort statt. Bitte vereinbaren Sie Ihre Termine bis zum 31.12.2010 mit uns, da das Interesse an diesem Seminar erfahrungsgemäß sehr groß ist.

ZIELGRUPPE

Entlassschüler, junge Kunden bzw. interessierte Nichtkunden

IHR NUTZEN

Sie unterstützen die Schulabgänger bei ihrem Einstieg in das Berufsleben. Wir führen gemeinsam mit Ihnen in den ortsansässigen Schulen das Bewerbertraining durch. Sie präsentieren Ihre Bank werbewirksam bei Lehrern und Schülern, gewinnen so neue Kunden und knüpfen ggf. Kontakte zu qualifizierten Schulabgängern, die als Auszubildende für Ihre Bank in Frage kommen.

INHALTE

- Der Weg von der Schule zum Beruf
- Persönliche Fähigkeiten und Berufswahl
- Mit umfassenden Informationen die bessere Wahl treffen
- Die schriftliche Bewerbung: (k)ein Kinderspiel?
- Das telefonische Kontaktgespräch
- Das Bewerbungsgespräch erfolgreich führen
- Gesprächsübungen zum telefonischen Kontaktgespräch und Bewerbungsgespräch

REFERENTEN

Trainer der RWGA

\* zzgl. 105 Euro Spesen- und Fahrkostenpauschale und 19% MwSt



Sven Langner  
Tel. 0251 7186-8412  
Sven.Langner@rwgv.de

Mario Lohmann  
Tel. 0251 7186-8112  
Mario.Lohmann@rwgv.de

A067



## Eignungsdiagnostische Auswahlverfahren für Auszubildende

### ZIELGRUPPE

Bewerber, die in Ihrem Haus eine Bankausbildung machen möchten

### IHR NUTZEN

Es wird immer schwieriger, geeignete Auszubildende zu finden, die die erforderlichen Kompetenzen mitbringen, um das moderne Berufsbild eines vertriebs- und serviceorientierten Bankkaufmannes mit Leben zu füllen. Sie definieren Ihr Anforderungsprofil - wir helfen Ihnen bei der Auswahl der geeigneten Bewerber. Sie finden auf diese Weise treffsicher die Auszubildenden, in die es sich zu investieren lohnt!

### ANGEBOTE



### ONLINE-EINSTELLUNGSTESTS\*

#### Online-Einstellungstest für genossenschaftliche Auszubildende (ET-GA)

Mit dem Online-Einstellungstest für genossenschaftliche Auszubildende werden die wesentlichen Eigenschaften erfasst, die den heutigen Anforderungen einer Bank an einen Mitarbeiter entsprechen.

#### Online-Einstellungstest Vertrieb (ET-V)

Mit dem Online-Einstellungstest Vertrieb können Sie bereits heute die Einstellungen des Bewerbers zu verkäuferischen Aktivitäten einschätzen. Die Tests werden über die genossenschaftliche Lernplattform VR-Bildung zur Nutzung bereitgestellt. Einzel- und Gruppentestungen sind möglich. Beide Testmodule sind in Kombination ideal, um umfassende, einheitliche und relevante Informationen über die Bewerber zu erhalten. Sie dienen als Grundlage für die Vorauswahl. Bewerber, die beide Tests erfolgreich abgeschlossen haben, werden zum Bewerber-Casting oder zum Einstellungsinterview eingeladen.

#### Bewerber-Casting: Der Potenzial-Check für Ausbildungsplatzbewerber

So lernen Sie die neuen Mitarbeiter am besten kennen: Das Bewerber-Casting ist ein Gruppenauswahlverfahren, mit dem Sie in kurzer Zeit die wichtigsten Schlüsselqualifikationen mehrerer Bewerber genau erfassen können. Die unterschiedlichen Übungen zeigen Fähigkeiten und Einstellungen wie z. B. Berufsmotivation, Kommunikationsfähigkeit, analytisches Denken, Engagement im Team und Vertriebsmotivation.

Sehen Sie und beurteilen Sie im Bewerber-Casting, welche Einstellungen zum Beruf Ihre Bewerber mitbringen und welches konkrete Verhalten sie zeigen. Suchen Sie sich anhand der Ergebnisprofile die besten Bewerber sofort aus. Durch die zielgruppengerechte Erlebnisorientierung der Übungen präsentiert sich die Bank als zeitgemäßer und attraktiver Arbeitgeber.

### Schriftlicher Eignungstest

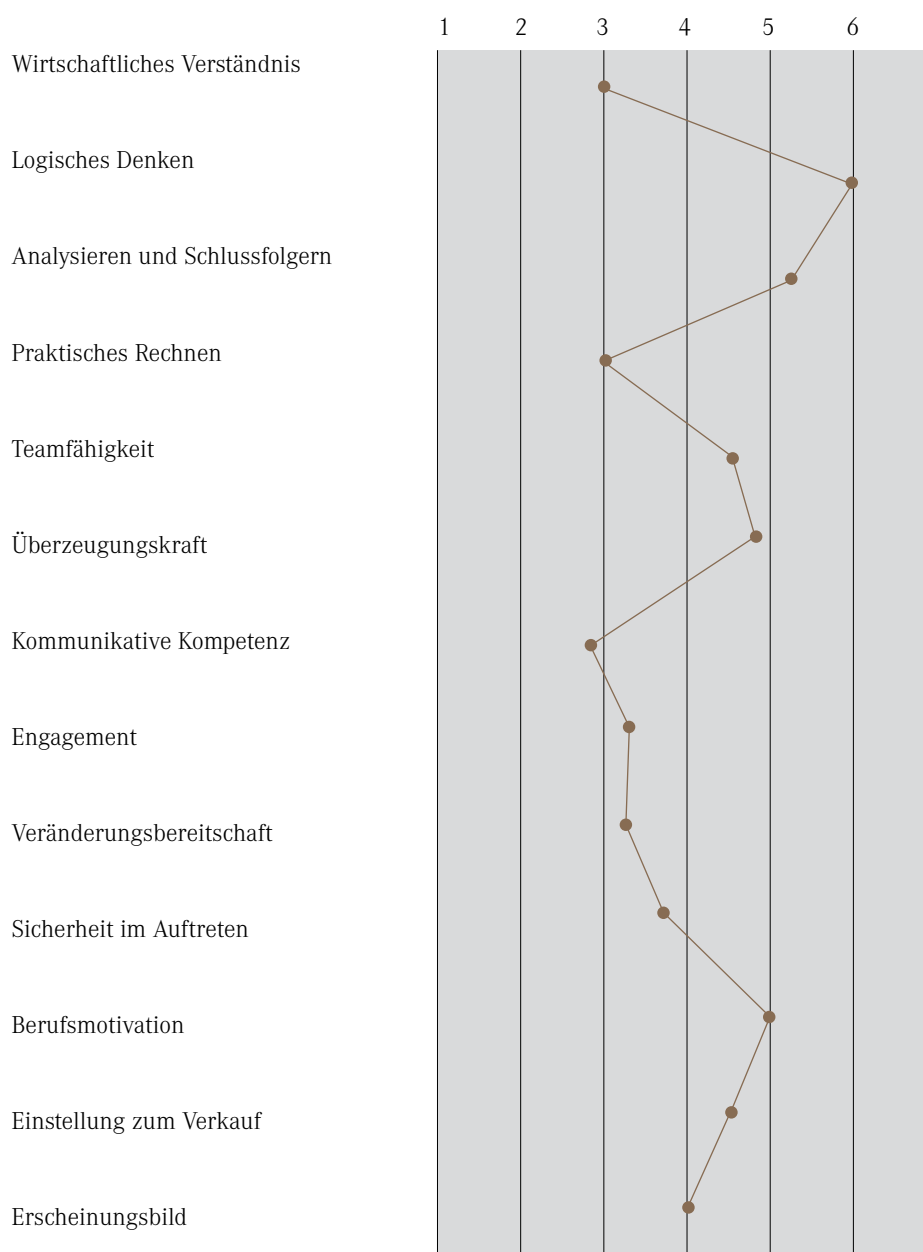
Der mit dem Institut für Begabungsforschung entwickelte schriftliche Test erfasst die kognitiven Fähigkeiten eines Bewerbers, wie z. B. die Rechen- und Analysefähigkeit. Der Test eignet sich insbesondere zur Testung größerer Gruppen. Die Auswertung erfolgt innerhalb einer Woche. Der Teilnehmer erhält eine individuelle schriftliche Rückmeldung und die Bank eine Gesamtübersicht der Ergebnisse.

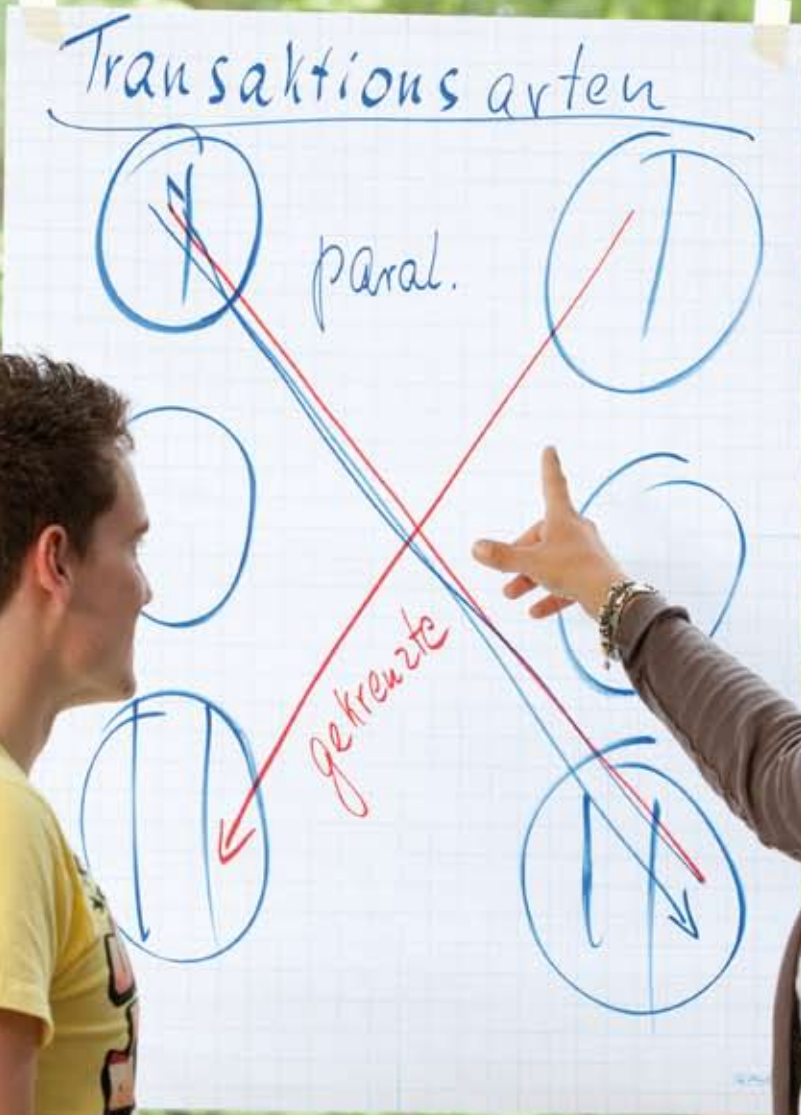
### Durchführung

Sprechen Sie uns an, wir geben Ihnen gern weitere Informationen zu den Preisen und dem Ablauf der Testverfahren. Stimmen Sie Ihre individuellen Anforderungen, Rahmenbedingungen und Termine unmittelbar mit den genannten Ansprechpartnern ab.

\* Lizenzierungsseminare finden jährlich in der RWGA statt.

## Azubi-Casting/Beispiel Bewerberprofil





## AS1105

1 Tag  
220 Euro

# Business-Knigge für Auszubildende 2011

## Für einen optimalen Start in eine erfolgreiche Ausbildung

TERMIN, ORT	25.08.2011/Münster
	Gerne stimmen wir die Inhalte und Schwerpunkte für eine Durchführung als Inhouse-Veranstaltung gezielt auf Ihre Anforderungen ab.
ZIELGRUPPE	Auszubildende
IHR NUTZEN	<p>Ihre Auszubildenden lernen Wissen und Können mit souveränem Auftreten, entsprechender Überzeugungskraft und selbstverständlichen Umgangsformen zu verknüpfen. Durch verschiedene praktische Übungen lernen sie, den eigenen Verhaltensstil und den der Anderen zu erkennen, zu deuten und zu akzeptieren. Darüber hinaus wird die persönliche Ausstrahlung und Selbstsicherheit durch ein angenehmes, harmonisches Business-Erscheinungsbild gefestigt.</p> <p>Im Idealfall besuchen Ihre Auszubildenden das Seminar bereits vor dem offiziellen Start oder in den ersten Wochen der Ausbildung, damit sie vom ersten Tag an sicher und stilgerecht auftreten können.</p>
INHALTE	<p>Umgangsformen heute:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Der erste Eindruck zählt</li><li>• Moderne Standards klassischer Umgangsformen</li><li>• Bankgerecht repräsentieren</li><li>• Sicheres Verhalten beim ersten Kontakt mit Anderen</li><li>• Wie verhalte ich mich gegenüber Kollegen und Vorgesetzten?</li><li>• Wie verhalte ich mich gegenüber Kunden?</li><li>• Schwierige Kunden – was nun?</li><li>• Benimm-Check-up</li></ul> <p>Äußeres Erscheinungsbild:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Offene und versteckte Business-Dress-Codes</li><li>• Welche Kleidung benötige ich und was passt zu mir?</li><li>• Meine persönliche Business-Garderobenplanung</li><li>• Kleidungs-Check-up</li></ul>
REFERENTIN	Sabine Walther-Eising

---

## AS1104

3 Tage  
340 Euro

## Einführungsseminar für Auszubildende 2011 Für einen optimalen Start in eine erfolgreiche Ausbildung

---

TERMIN, ORT	19.09 bis 21.09.2011/Münster
ZIELGRUPPE	Auszubildende, die am 01.08.2011 mit der Ausbildung beginnen und <b>nicht</b> an der GenoSTART TopFit-Ausbildung teilnehmen
IHR NUTZEN	Mit dieser Veranstaltung wollen wir Ihre neuen Auszubildenden in der genossenschaftlichen Organisation willkommen heißen und die Grundlagen für einen guten Umgang mit Kunden und Kollegen schaffen.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Willkommen in der großen und leistungsstarken genossenschaftlichen Organisation (Wesen, Zahlen, Fakten)</li><li>• Kleiner „Business-Knigge“</li><li>• Veränderung als Chance</li><li>• Herausforderungen für Bankmitarbeiter im Jahr 2011</li><li>• Umgang mit dem Kunden (Kundenansprache)</li><li>• Telefonate kompetent annehmen und weiterleiten</li><li>• Handlungskompetenzmodell</li><li>• Motivation, Teamarbeit</li></ul> <p>Auf Wunsch können teamfördernde Outdoor-Übungen integriert werden.</p>
REFERENT	Trainer der RWGA

---

## WA1101

2 Tage  
250 Euro zzgl. MwSt.

## Einführungsseminar für Auszubildende 2011 in einer Warengenossenschaft Für einen optimalen Start in eine erfolgreiche Ausbildung

---

TERMIN, ORT	Termine werden frühzeitig bekannt gegeben
ZIELGRUPPE	Auszubildende, die am 01.08.2011 ihre Ausbildung in einer Waren-Genossenschaft beginnen
IHR NUTZEN	Mit dieser Veranstaltung wollen wir Ihre neuen Auszubildenden in der genossenschaftlichen Organisation willkommen heißen und die Grundlagen für einen guten Umgang mit Kunden und Kollegen legen.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Willkommen in der großen und leistungsstarken genossenschaftlichen Organisation (Wesen, Zahlen, Fakten)</li><li>• Kleiner „Business-Knigge“</li><li>• Veränderung als Chance</li><li>• Umgang mit dem Kunden (Kundenansprache)</li><li>• Telefonate kompetent annehmen und weiterleiten</li><li>• Handlungskompetenzmodell</li><li>• Motivation, Teamarbeit</li></ul>
REFERENT	Dr. Christian Degenhardt, Dipl. Ökonom Hans Schmitz

---

# GenoSTART TopFit – Unser Premium-Angebot für eine vertriebsorientierte Ausbildung

---

DAUER	Die Grundkonzeption von GenoSTART TopFit besteht aus 40 Seminar- und Trainingstagen, verteilt über die gesamte Ausbildungszeit. Die Seminartage sind modular angelegt und können in Abstimmung mit Ihnen sowohl zeitlich als auch inhaltlich individuell angepasst werden.
INVESTITION, TERMIN UND ORT	Um eine möglichst hohe Effizienz und Individualität unserer Ausbildungsmaßnahmen und -betreuung zu erreichen, haben wir unsere Ausbildungstätigkeit regional strukturiert. Jeder Ausbilder/Trainer ist für eine bestimmte Region – meist sind dies Bankleiterkreise bzw. Bankarbeitskreise – zuständig und führt vor Ort die Seminare und Trainingsmaßnahmen durch. In Abhängigkeit von der Teilnehmerzahl und den individuellen Rahmenbedingungen vereinbaren wir daher die Termine und Preise ebenfalls individuell mit Ihnen.
ZIELGRUPPE	Auszubildende
IHR NUTZEN	GenoSTART TopFit ist exakt auf die Anforderungen einer modernen, handlungsorientierten Bankausbildung zugeschnitten. In allen Phasen der Ausbildung begleiten wir Ihre Auszubildenden mit unseren erfahrenen Trainern, die die Seminarbausteine regional vor Ort durchführen. Neben der E-Learning-basierten fachlichen Vertiefung der prüfungsrelevanten Themengebiete liegt der besondere Schwerpunkt darauf, die Vertriebsstärke und den dienstleistungsorientierten Umgang mit den Kunden zu trainieren. Mit TopFit werden Ihre Auszubildenden von Anfang an befähigt und ermutigt, sich selbstständig und vertriebsorientiert am Markt zu bewegen.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• TF 01: Start in die Ausbildung (5 Tage)</li><li>• TF 02: Das KK-Konto als Grundlage der Bankverbindung (3 Tage)</li><li>• TF 03: Nationaler und elektronischer Zahlungsverkehr (1 Tag)</li><li>• TF 04: Vermögensbildung – staatlich gefördert (1 Tag)</li><li>• TF 05: Verhaltens- und Verkaufstraining (4 Tage)</li><li>• TF 06: Geld- und Vermögensanlage (7 Tage)</li><li>• TF 07: Finanzierung (5 Tage)</li><li>• TF 08: Internationaler Zahlungsverkehr (2 Tage)</li><li>• TF 09: Prüfungsvorbereitung I – schriftliche Prüfung (10 Tage)</li><li>• TF 10: Prüfungsvorbereitung II – mündliche Prüfung (2 Tage)</li></ul> <p>Alle Module zeichnen sich durch einen hohen Praxisbezug aus. Der Erwerb des reinen Fachwissens erfolgt in weiten Teilen eigenverantwortlich durch entsprechende E-Learning-Module. Während der Präsenztage liegt der Schwerpunkt auf dem Praxistransfer und der Schulung der Persönlichkeits-, Sozial-, Methoden-, Handlungs- und Vertriebskompetenz.</p>
ZUSATZLEISTUNGEN	Die Ausbilder/Trainer stehen Ihrer Bank und den Auszubildenden für alle Aufgaben und Fragen der Berufsausbildung zur Verfügung, z.B.: <ul style="list-style-type: none"><li>• Organisation von „Vorabtreffen“ neuer Auszubildender</li><li>• Erstellung von Anforderungsprofilen</li><li>• Erstellung von Ablaufplänen für die Auszubildenden</li><li>• Beurteilungssystem für Auszubildende</li><li>• Potenzialeinschätzung der Auszubildenden am Ende der Ausbildung</li><li>• Regelmäßiger Erfahrungsaustausch (regional und überregional) mit anderen Banken</li></ul> <p>Darüber hinaus sind die Ausbilder in den IHK-Prüfungsausschüssen und den regionalen Arbeitskreisen tätig. Sie halten regelmäßigen Kontakt zu den örtlichen IHK ´n und den Berufskollegs.</p>
REFERENTEN	Trainer der RWGA

# GenoSTART TopFit – Vertriebsorientierte Seminare und Trainings

## Methodische, soziale und personale Kompetenz



### AB2000

7,5 Tage in 5 Teilen  
à 210 Euro

### AzubiFit – Erfolg im Vertrieb für Auszubildende, die das Genokolleg in Münster besuchen

TERMIN, ORT	Jeweils freitags und samstags in der RWGA Münster; Terminierung erfolgt unter Berücksichtigung der Berufsschulblöcke in Abstimmung mit dem Genokolleg.
ZIELGRUPPE	Auszubildende in Genossenschaftsbanken, die das Genokolleg in Münster besuchen
IHR NUTZEN	Die Teilnehmer erkennen die Bedeutung markt- und kundenorientierten Handelns und Denkens für Kunden, Bank und Mitarbeiter. Sie erfassen Verkaufsansatzpunkte und entwickeln aus Bedienungssituationen Beratungsansätze. Sie können Beratungsgespräche zielgruppen- und situationsgerecht führen.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Signalerkennung und -verwertung</li> <li>• Das strukturierte Beratungsgespräch (KAAPAV)</li> <li>• Einwandbehandlung und Preisgespräche</li> <li>• Beschwerdemanagement/Umgang mit Reklamationen</li> <li>• Telefonische Terminvereinbarung</li> <li>• Umsetzungstrainings zu allen Bereichen</li> </ul>
REFERENT	Trainer der RWGA

## AB3000

2 x 5 Tage  
540 Euro pro Woche

## AzubiFit II – Erfolg im Vertrieb für Auszubildende, die öffentliche Berufsschulen besuchen

---

TERMIN, ORT	26.04. bis 30.04.2011/Münster; Teil 2: 24.10. bis 28.10.2011/Münster Nach Absprache auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar.
ZIELGRUPPE	Auszubildende in Genossenschaftsbanken, die öffentliche Berufsschulen besuchen.
IHR NUTZEN	Die Teilnehmer erkennen die Bedeutung markt- und kundenorientierten Handelns und Denkens für Kunden, Bank und Mitarbeiter. Sie erfassen Verkaufsansatzpunkte und entwickeln aus Bedienungssituationen Beratungsansätze. Sie können Beratungsgespräche zielgruppen- und situationsgerecht führen.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kommunikation und Verkaufspsychologie</li><li>• Selbstverständnis eines Verkäufers</li><li>• Service- und Beratungsqualität</li><li>• Signalerkennung und -verwertung</li><li>• Das strukturierte Beratungsgespräch (KAAPAV)</li><li>• Einwandbehandlung und Preisgespräche</li><li>• Beschwerdemanagement/Umgang mit Reklamationen</li><li>• Telefonische Terminvereinbarung</li><li>• Umsetzungstrainings zu allen Bereichen</li></ul>
REFERENT	Trainer der RWGA

## AB3900

4 Tage  
480 Euro



## AzubiFit II Kredit – Kreditgespräche sicher und erfolgreich führen

---

TERMIN, ORT	01.08. bis 04.08.2011/Münster; 02.11. bis 05.11.2011/Münster
ZIELGRUPPE	Auszubildende in Genossenschaftsbanken, die öffentliche Berufsschulen besuchen.
IHR NUTZEN	Die Teilnehmer können Kreditgespräche aus den Bereichen Konsumkredit, Baufinanzierung und gewerbliches Kreditgeschäft zielgruppen- und situationsgerecht führen. Sie erfassen Verkaufsansatzpunkte und entwickeln zusätzliche Beratungsansätze.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aktiver Verkauf von Konsumkrediten, Aspekte des Konsumkreditgeschäftes</li><li>• Strukturierte Baufinanzierungsberatungen</li><li>• Präsentation von Finanzierungsplänen in der Baufinanzierung</li><li>• Kreditgespräche mit mittelständischen Firmenkunden</li><li>• Vergleich unterschiedlicher Finanzierungsformen wie Leasing und Factoring</li><li>• Vergleich unterschiedlicher Finanzierungsangebote / Preisgespräche</li><li>• Cross-Selling Ansätze in Kreditberatungsgesprächen</li><li>• Kreditablehnung – Richtig argumentieren</li><li>• Umsetzungstrainings zu allen Bereichen</li></ul>
REFERENT	Trainer der RWGA

## AS1110

2 Tage  
240 Euro



## Einstieg Zahlungsverkehr und Verfügungsmöglichkeiten über Konten am Schalter

---

TERMIN, ORT	23.08. bis 24.08.2011/Münster
ZIELGRUPPE	Auszubildende, die am 01.08.2011 mit der Ausbildung beginnen und <b>nicht</b> an der GenoSTART TopFit-Ausbildung teilnehmen.
IHR NUTZEN	Die Teilnehmer sind optimal auf das Praxisgespräch im Rahmen der mündlichen IHK-Abschlussprüfung vorbereitet.
INHALTE	Mit dieser Veranstaltung wollen wir der Tatsache Rechnung tragen, dass die o.g. Auszubildenden Ihren ersten Schulblock rgl. erst im November / Dezember (d.h. ca. 4 - 5 Monate nach Ausbildungsbeginn) absolvieren, aber vorher schon im Service ihrer Bank lt. Ausbildungsplan eingesetzt werden. Die Auszubildenden lernen hier unmittelbar am Beginn ihrer Ausbildung die nötigsten Grundkenntnisse des nationalen Zahlungsverkehrs und die Verfügungsmöglichkeiten über Sicht-, Termin- und Spareinlagen kennen, so daß sie die ersten Tage und Wochen im Service souveräner „meistern“ können.
REFERENT	Trainer der RWGA

## AS1111

2 Tage  
250 Euro  
inkl. Material



## Zeit- und Selbstmanagement für Auszubildende

---

TERMIN, ORT	15. bis 16.03.2011/Forsbach 22. bis 23.03.2011/Münster Gerne führen wir dieses Seminar auch als Inhouse-Veranstaltung unter Berücksichtigung Ihrer individuellen Wünsche durch. Sprechen Sie uns an.
ZIELGRUPPE	Auszubildende
IHR NUTZEN	Die Teilnehmer lernen die Themen Stress und Zeitmanagement miteinander zu verbinden, entsprechende Gegenstrategien zu entwickeln und diese im täglichen Berufsleben umzusetzen. Durch das Bewusst machen des eigenen Lerntyps, der möglichen Lernblockaden und das Kennenlernen der entsprechenden Lernmethoden, ist der Auszubildende im Stande, sich gezielt auf anstehende IHK-Prüfungen und die steigenden Anforderungen der Bankpraxis vorzubereiten.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Stress – Was ist das?</li><li>• Lernen zu lernen</li><li>• Lernblockaden</li><li>• Lernmethoden</li><li>• Arbeiten im Team</li><li>• Zeitmanagement</li><li>• Einsatz von Hilfsmittel zur effektiven Zeiteinteilung</li><li>• Ziele setzen</li></ul>
TEILNEHMERZAHL	Maximal 15 Teilnehmer
REFERENT	Trainer der RWGA



## Ihre Azubis sind vielleicht die besten Geno-Börsianer 2011

---

TERMIN, ORT	Das professionelle Börsenspiel für die Auszubildenden der Genossenschaftsbanken im Verbandsgebiet des RWGV findet in der Zeit vom 14.01.2011 bis 14.04.2011 statt.
ZIELGRUPPE	<p>Auszubildende im 2. Ausbildungsjahr Ihres Hauses; der Einsatz des Börsenspiels ist aber auch im 1. und im 3. Ausbildungsjahr möglich.</p> <p>Das Börsenspiel kann auch als regionales Marketinginstrument genutzt werden. In diesem Fall führt Ihre Bank das Spiel individuell für eine oder mehrere örtliche Schulen oder z. B. für die Auszubildenden Ihrer Firmenkunden durch.</p>
IHR NUTZEN	<p>Durch das Börsenspiel lernen Ihre Auszubildenden unter realen Bedingungen marktwirtschaftliche Zusammenhänge kennen. Ausgestattet mit einem virtuellen Startkapital von 50.000 Euro können sie sich mit allen Chancen und Risiken des Börsenhandels auf professionellem Niveau vertraut machen. Alle Abläufe des Börsengeschäfts, vom Kundenauftrag über den Handel bis hin zur Abrechnung und Verbuchung werden realitätsnah simuliert. Echte Risiken sind zwar ausgeschlossen, aber echte eigene Erfahrungen, die für die reale verantwortungsvolle Geld- und Vermögensanlage unverzichtbar sind, werden allen Teilnehmern garantiert!</p> <p>Konservativ oder spekulativ? Sie entscheiden, welche Anlagestrategie jeder einzelne Auszubildende verfolgt.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Vorsichtige Anlagestrategie, nur mit Aktien und Investmentfonds oder</li><li>• Spekulative Strategie, mit bis zu 20 % Anteil am Startkapital in Hebelprodukten</li></ul>
DURCHFÜHRUNG	Die Durchführung, Auswertung und Siegerermittlung des Online-Börsenspiels erfolgt unmittelbar durch unseren Kooperationspartner, die RB Soft GbR.
ANMELDUNG	<p>Die Anmeldung zum Börsenspiel erfolgt direkt über RB Soft, Villingener Str. 31/2, 88499 Riedlingen. Weitere Informationen erhalten Sie mit gesondertem Rundschreiben und unter <a href="http://www.geno-boersenspiel.de">www.geno-boersenspiel.de</a>.</p> <p>Falls Sie das Börsenspiel für eine Schule individuell begleitet durch Ihr Haus durchführen möchten, erhalten Sie weitere Informationen unter folgender Telefonnummer 07371 96634-25.</p>



## AS1101

2 x 5 Tage  
595 Euro

## Vorbereitung auf die IHK-Zwischenprüfung

TERMIN, ORT	25.07. bis 05.08.2011/Forsbach
ZIELGRUPPE	Auszubildende in Genossenschaftsbanken, die öffentliche Berufsschulen besuchen und <b>nicht</b> an der GenoSTART TopFit-Ausbildung teilnehmen.
IHR NUTZEN	Die Teilnehmer sind fachlich optimal auf die IHK-Zwischenprüfung vorbereitet.
INHALTE	Alle Themen, die erfahrungsgemäß bei der IHK-Zwischenprüfung relevant sind.
REFERENT	Erfahrene Berufsschullehrer, die Bankauszubildende unterrichten.

## AS1102

2 x 5 Tage  
595 Euro

## Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Abschlussprüfung

TERMIN, ORT	18.04. bis 30.04.2011/Forsbach; 24.10. bis 05.11.2011/Forsbach
ZIELGRUPPE	Auszubildende in Genossenschaftsbanken, die öffentliche Berufsschulen besuchen und <b>nicht</b> an der GenoSTART TopFit-Ausbildung teilnehmen.
IHR NUTZEN	Die Teilnehmer sind fachlich optimal auf die schriftliche IHK-Abschlussprüfung vorbereitet.
INHALTE	Alle Themen, die erfahrungsgemäß bei der IHK-Abschlussprüfung relevant sind.
REFERENT	Erfahrene Berufsschullehrer, die Bankauszubildende unterrichten.

## AS1103

3 Tage  
450 Euro

## Intensivtraining für die mündliche IHK-Abschlussprüfung

TERMIN, ORT	23.05. bis 25.05.2011/Forsbach; 05.12. bis 07.12.2011/Forsbach
ZIELGRUPPE	Auszubildende in Genossenschaftsbanken, die <b>nicht</b> an der GenoSTART TopFit-Ausbildung teilnehmen
IHR NUTZEN	Die Teilnehmer sind optimal auf das Praxisgespräch im Rahmen der mündlichen IHK-Abschlussprüfung vorbereitet.
INHALTE	<p>1. Tag:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Info über den Ablauf der mündlichen Prüfung (Grundsätzliches, Verhalten, Kleidung, Auftreten, Beratermappe)</li> <li>• Erstellen von typischen Gesprächsleitfäden zu den Themen Kontoführung und Zahlungsverkehr, Wertpapieranlage</li> <li>• Üben von Gesprächen in Kleingruppen mit Videoaufzeichnungen zu den Themen Kontoführung und Zahlungsverkehr, Wertpapieranlage</li> </ul> <p>2. Tag:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Erstellen von typischen Gesprächsleitfäden zu den Themen Konsum- und Baufinanzierung, Reisezahlungsmittel</li> <li>• Üben von Gesprächen in Kleingruppen mit Videoaufzeichnungen zu den Themen Konsum- und Baufinanzierung, Reisezahlungsmittel</li> <li>• Simulation der mündlichen Prüfung</li> </ul> <p>3. Tag:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Simulation der mündlichen Prüfung</li> </ul>
REFERENT	Trainer der RWGA und Prüfungsausschussmitglieder der IHK
TEILNEHMERZAHL	mind. 6 Teilnehmer; max. 12 Teilnehmer

---

## WA1102

3 x 1,5 Tage  
410 Euro zzgl. MwSt

## Intensivtraining für die mündliche IHK-Abschlussprüfung der Warenfachkaufleute

---

TERMIN, ORT	Gruppe 1 Baustein 1: 24.09. bis 25.09.2010 Baustein 2: 14.01. bis 15.01.2011 Baustein 3: 18.03. bis 19.03.2011 RWGA in Münster	Gruppe 2 Baustein 1: 26.11. bis 27.11.2010 Baustein 2: 11.02. bis 12.02.2011 Baustein 3: 13.05. bis 14.05. 2011
ZIELGRUPPE	Auszubildende im Groß- und Außenhandel sowie Auszubildende im Einzelhandel ab dem 2. Ausbildungsjahr. Auszubildende, die eine öffentliche Berufsschule besuchen, können das Seminar selbstverständlich auch buchen. Wir bieten dieses Seminar in Kooperation mit dem Genokolleg an.	
IHR NUTZEN	Die Teilnehmer verbessern ihre Kommunikation und Kundenorientierung. Sie sind optimal auf die mündliche Prüfung zum/zur Einzel-, Groß- und Außenhandelskaufmann/-kauffrau vorbereitet.	
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Einstellung zum Verkauf</li><li>• Grundsätze des aktiven Verkaufs</li><li>• Phasen eines Verkaufsgesprächs</li><li>• Einführung ins Telefontraining</li><li>• Grundlagen der Einwandbehandlung</li><li>• Grundlagen der Redeformen</li><li>• Einstellung auf unterschiedliche Redesituationen</li><li>• Erstellen einer Rede</li><li>• Übungen mit Videounterstützung</li></ul>	
REFERENTEN	Herbert Meese, Elisabeth Remmersmann	

---

## AS1106

2 x 2,5 Tage  
Kompaktseminar  
205 Euro  
je Seminarteil

## Intensivkurs Volkswirtschaftslehre und Rechnungswesen

---

	Beide Seminarteile können als Einzelseminar oder auch als Paket zum Gesamtpreis von 370 Euro gebucht werden.	
TERMIN, ORT	11.04. bis 15.04.2011/Münster; 10.10. bis 14.10.2011/Münster	
ZIELGRUPPE	Auszubildende, die kurz vor ihrer schriftlichen IHK-Abschlussprüfung stehen	
IHR NUTZEN	Die Auszubildenden erhalten die Möglichkeit, sich auf die prüfungsrelevanten Themen der Volkswirtschaftslehre und im Rechnungswesen vorzubereiten.	
INHALTE	Allgemeine Volkswirtschaftslehre – AWL (2,5 Tage) <ul style="list-style-type: none"><li>• Vollkommener Markt, Marktformen</li><li>• Angebot und Nachfrage, Verschiebungen und Elastizität</li><li>• Zahlungsbilanz inkl. der Leistungsbilanz</li><li>• Berechnung des BIP</li><li>• Sozialversicherung</li><li>• Tarifvertragsparteien und Mitbestimmung in Unternehmen</li></ul> Rechnungswesen – REWE (2,5 Tage) <ul style="list-style-type: none"><li>• Wertveränderungen der Bilanz</li><li>• Kosten- und Leistungsrechnung</li><li>• Abschreibungen auf Sachanlagen, Wertpapiere und Kredite</li><li>• Vorsorgereserven</li><li>• Abgrenzungsposten</li><li>• Jahresabschlussanalyse</li></ul>	
REFERENT	Dipl. Kfm. (FH) Stephan Hansen, freiberuflicher Trainer	

Ihre  
Ansprechpartnerin:



Monika Lohmann  
Tel. 0251 7186-8101  
Monika.Lohmann@rwgv.de



Kooperationsmodell 1

## BEST-Azubi Bachelor of Arts in Banking & Finance Eine Kooperation der Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsakademie (RWGA) und der Akademie Deutscher Genossenschaften (ADG)

ORT	Verbund von Selbst- und Präsenzstudium. Studienorte: z. Zt. Montabaur, Hannover, Stuttgart, Beilngries, Forsbach und Münster
ZIELGRUPPE	Besonders ambitionierte und potenzialstarke Auszubildende, die neben ihrer Bankausbildung einen Hochschulabschluss anstreben.
IHR NUTZEN	Die Teilnehmer legen ihre Prüfung zum/zur Bankkaufmann/-frau (IHK) nach zwei Jahren ab. Sie erwerben den Abschluss Bachelor of Arts in Banking & Finance nach drei Jahren.
RAHMENBEDINGUNGEN	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ausbildungsbegleitendes Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften mit dem Schwerpunkt Management &amp; Finance in Kooperation mit der Akademie Deutscher Genossenschaften und der renommierten privaten Steinbeis-Hochschule Berlin.</li><li>• Abschluss zum Bachelor of Arts in Banking &amp; Finance mit integrierter Ausbildung zum/zur Bankkaufmann/-frau.</li><li>• Aufbauend auf dem Bachelor - Abschluss Möglichkeit zum MBA-Studium mit anschließender Promotion.</li><li>• Anerkennung im Rahmen der Managemententwicklung durch eine verkürzte Teilnahme am GBF, „echte“ Corporate University.</li><li>• Praxisnahes Studium mit der Perspektive, sich auf künftige Führungsaufgaben vorzubereiten.</li><li>• Vorbereitung auf die IHK-Prüfung in Intensivkursen (3x10 Tage).</li></ul>
WEITERE INFOS	Wir informieren Sie gerne über weitere Details und beraten Sie ausführlich in allen Fragen rund um BEST-Azubi, von der Auswahl geeigneter Bewerber bis hin zur Ausgestaltung der konkreten Rahmenbedingungen und Ausbildungspläne.



Kooperationsmodell 2

## Berufsakademie Bachelor of Arts in Banking & Finance Eine Kooperation der Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsakademie (RWGA) und der Berufsakademie für Bankwirtschaft in Hannover

ORT	Das Präsenzstudium der Berufsakademie für Bankwirtschaft wird an drei Studienorten in Hannover, Rastede (bei Oldenburg) und Rendsburg (bei Kiel) angeboten. Die betrieblichen Praxisphasen finden in Ihrer Bank vor Ort statt. Diese Banken sind auch die vertraglichen Ausbildungspartner der Studierenden.
ZIELGRUPPE	Für besonders ambitionierte und potenzialstarke Auszubildende, die neben ihrer Bankausbildung einen Hochschulabschluss anstreben.
IHR NUTZEN	Die Teilnehmer legen ihre Prüfung zum/zur Bankkaufmann/-frau (IHK) nach zwei Jahren ab. Sie erwerben den Abschluss Bachelor of Arts in Banking & Finance nach drei Jahren.
RAHMENBEDINGUNGEN	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ausbildungsbegleitendes Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften mit dem Schwerpunkt Management &amp; Finance in Kooperation .</li><li>• Abschluss zum Bachelor of Arts in Banking &amp; Finance mit integrierter Ausbildung zum/zur Bankkaufmann/-frau.</li><li>• Aufbauend auf dem Bachelor-Abschluss Möglichkeit zum MBA-Studium mit anschließender Promotion.</li><li>• Zusätzlich werden die Kenntnisse für die IHK Prüfung zum Bankkaufmann vermittelt.</li><li>• In einem systematischen Wechsel von Präsenzstudienphasen (60 Wochen) an der Berufsakademie und von Praxisphasen (96 Wochen) in der Bank erwerben die Studierenden alle berufsqualifizierenden Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten.</li></ul>
WEITERE INFOS	Wir informieren Sie gerne über weitere Details und beraten Sie ausführlich in allen Fragen rund um ein Studium bei der Berufsakademie, von der Auswahl geeigneter Bewerber bis hin zur Ausgestaltung der konkreten Rahmenbedingungen und Ausbildungspläne.

**AS5001**3 Tage  
675 Euro**Zertifizierter Ausbilder – Kompakt**

TERMIN, ORT	28.03. bis 30.03.2011/Forsbach Gerne führen wir dieses Seminar auch als Inhouse-Veranstaltung unter Berücksichtigung Ihrer individuellen Wünsche durch. Sprechen Sie uns an!
ZIELGRUPPE	Ausbilder für die Berufsbilder Bankkaufmann, IT-Kaufmann, Groß- und Einzelhandelskaufmann
VORAUSSETZUNG	Sie sind mit den zentralen Inhalten der Ausbildereignungsverordnung (AEVO) vertraut.
IHR NUTZEN	Sie erbringen den Nachweis der fachlichen und methodischen Qualifikation für die Arbeit als Ausbilder und kennen die allgemeinen Grundlagen der Berufsausbildung. Sie kennen sowohl Ihre Aufgaben als Ausbilder der Auszubildenden als auch die Bedeutung ihrer Arbeit für den Erfolg in der Berufsausbildung. Sie entwickeln ein Konzept für eine handlungs- und praxisorientierte Ausbildung, initiieren Projekte und begleiten die Auszubildenden bei der Umsetzung. Alle ausbildungsrelevanten Gespräche führen Sie situationsgerecht, wertschätzend und motivierend. Sie entwickeln ein Gespür für die besonderen Problemsituationen im Umgang mit Auszubildenden und nehmen Ihre Aufgabe auch in kritischen Situationen souverän wahr.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rahmenbedingungen der Ausbildung</li> <li>• Anforderungsprofil Ausbilder</li> <li>• Umsetzung der Ausbildereignungsverordnung in die betriebliche Praxis</li> <li>• Ziele setzen und kontrollieren</li> <li>• Begleitung des Auszubildenden vor bzw. nach Seminaren/Trainings</li> <li>• Formulierung von Projekt- und Arbeitsaufträgen</li> <li>• Anleitung bei Projekt- und Arbeitsaufträgen: Aufgabenstellung, Analyse und Auswertung der Ergebnisse</li> <li>• Der Auszubildende im Verkaufsgespräch: Vorbereitung und Anleitung</li> <li>• Feedback und Bestätigung bzw. Korrektur</li> <li>• Arbeit mit Rückmeldesystemen (Kritik-, Anerkennungsgespräche führen)</li> <li>• Bearbeitung „schwieriger Situationen“ in der Ausbildung</li> <li>• Arbeit mit Beurteilungssystemen</li> <li>• Individuelle Fallarbeit/duelle Fallarbeit</li> </ul>
TEILNEHMERZAHL	Mindestens 8 Teilnehmer
REFERENTEN	Trainer der RWGA

**AN500**1 Tag  
425 Euro**KOMPETENZNACHWEIS – Zertifizierter Ausbilder**

TERMIN, ORT	31.03.2011/Forsbach
ZIELGRUPPE	Ausbilder für die Berufsbilder Bankkaufmann, IT-Kaufmann, Groß- und Einzelhandelskaufmann
EMPFEHLUNG	Die Teilnahme am Kompaktseminar „Zertifizierter Ausbilder“ ist hilfreich und zu empfehlen.
IHR NUTZEN	Sie erbringen den Nachweis der fachlichen und methodischen Qualifikation für eine handlungsorientierte, zeitgemäße und erfolgreiche Arbeit mit Auszubildenden und tragen anschließend den Titel „Zertifizierter Ausbilder“.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fallstudie: Die Teilnehmer bearbeiten eine Aufgabe und stellen die Ergebnisse der Prüfungskommission in einer Einzelpräsentation vor.</li> <li>• Rollenspiel: In einem simulierten Gespräch mit einem Auszubildenden werden vorrangig die Sozial- und Methodenkompetenz beurteilt.</li> <li>• Hinweis: Die Kenntnisse der Ausbildereignung nach AEVO sind hilfreich.</li> </ul>
REFERENTEN	Trainer der RWGA

---

## AS5005

1 Tag  
190 Euro

## Transferworkshop für „Zertifizierte Ausbilder“

---

TERMIN, ORT	Circa 6 Monate nach dem Kompaktseminar „Zertifizierter Ausbilder“. Der Termin wird mit den Teilnehmern abgestimmt. Gerne führen wir diesen Workshop auch speziell für die Ausbildungsbeauftragten Ihres Hauses als Inhouse-Veranstaltung unter Berücksichtigung Ihrer individuellen Wünsche durch. Sprechen Sie uns an!
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die das Kompaktseminar „Zertifizierter Ausbilder“ besucht haben.
IHR NUTZEN	Dieser Workshop dient Ihnen zur Qualitäts- und Transfersicherung.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Strukturierter Erfahrungsaustausch</li><li>• Erarbeiten von Projekt- und Arbeitsaufträgen, die in die tägliche Arbeit einfließen können</li></ul>
TEILNEHMERZAHL	Mindestens 6, maximal 12 Teilnehmer
REFERENTEN	Trainer der RWGA

---

## AS5006

1 Tag  
175 Euro

## Workshop „Vertragsunterschrift und was dann?“

Erfolgreiche Konzepte und Lösungen für die Zeit zwischen Vertragsunterschrift und Ausbildungsbeginn (Bindungsphase)

---

TERMIN, ORT	Termine werden noch rechtzeitig bekannt gegeben.
ZIELGRUPPE	Ausbildungsverantwortliche in Genossenschaftsbanken
IHR NUTZEN	Sie erhalten an diesem Tag die Möglichkeit, sich in „strukturierter“ Form mit Kollegen im Sinne von Best Practice auszutauschen und verschiedene Bindungsinstrumente für die Zeit zwischen Vertragsunterschrift und Ausbildungsbeginn kennenzulernen. Am Ende des Tages haben Sie und Ihre Kollegen einen Maßnahmenkatalog mit Tools für diese Bindungsphase griffbereit.
TEILNEHMERZAHL	maximal 15 Teilnehmer
REFERENTEN	Trainer der RWGA

**AS5007**4 Tage  
780 Euro\***Vorbereitung auf die praktische Ausbildereignungsprüfung  
Kompaktseminar speziell für geprüfte Bankfachwirte (IHK)**

## TERMIN, ORT

Wird noch rechtzeitig bekannt gegeben.

## ZIELGRUPPE

Geprüfte Bankfachwirte (IHK)

## IHR NUTZEN

Sie kennen die zentralen Inhalte der Ausbildereignungsverordnung und sind in der Lage, eine berufstypische Ausbildungssituation vorzubereiten und diese im Rahmen der praktischen Prüfung zu präsentieren. Oder Sie können eine Ausbildungssituation in der Prüfung praktisch durchführen und im anschließenden Fachgespräch erläutern.

## HINWEIS

Sechs Jahre lang war die AEVO außer Kraft gesetzt. Seit dem 01.08.2009 ist sie in der Fassung vom 21.01.2009 wieder in Kraft getreten! Danach haben Ausbilder für die Ausbildung in anerkannten Ausbildungsberufen nach dem Berufsbildungsgesetz den Erwerb der berufs- und arbeitspädagogischen Fertigkeiten und Kenntnisse nach dieser Verordnung nachzuweisen.

Dieser Nachweis ist vor der zuständigen IHK in Form einer schriftlichen und mündlichen Prüfung zu erbringen. Nutzen Sie die Ausnahmeregelung! Absolventen der Ausbildung zum Fachwirt BankCOLLEG, die zusätzlich die IHK-Prüfung zum geprüften Bankfachwirt (IHK) absolviert haben, sind gem. §9 der IHK-Prüfungsordnung für den Bankfachwirt vom schriftlichen Teil der Ausbildereignungsprüfung befreit. Der praktische Prüfungsteil besteht aus der Präsentation oder der praktischen Durchführung einer Ausbildungseinheit und einem Prüfungsgespräch.

## TEILNEHMERZAHL

Mindestens 8 Teilnehmer

## REFERENTEN

Trainer der RWGA

Gerne führen wir dieses Seminar auch als Inhouse-Veranstaltung unter Berücksichtigung Ihrer individuellen Wünsche durch. Sprechen Sie uns an!

\*Bitte beachten Sie, dass Sie sich zur IHK Prüfung zu den jeweils geltenden Prüfungsgebühren gesondert anmelden müssen. Die Prüfung findet im Anschluss an den vierten Seminartag in der Akademie statt.

**AS5000**2 Tage  
520 Euro\***Ausbildertagung 2011**

\*Der zweite Teilnehmer aus einem Unternehmen erhält einen Preisnachlass und zahlt 370 Euro.

## TERMIN, ORT

03.05. bis 04.05.2011/Forsbach

## ZIELGRUPPE

Ausbildungsverantwortliche in Genossenschaftsbanken

## IHR NUTZEN

Mit dieser Veranstaltung wollen wir Ihnen kreative, innovative und praxisnahe Impulse für Ihre tägliche Arbeit mit Ihren Auszubildenden geben. Gleichzeitig stärken Sie Ihr Netzwerk durch den Austausch mit Kollegen aus anderen Banken.

## INHALTE

Ehrung der jahrgangsbesten Auszubildenden  
Messe für Ausbildungsprojekte und Verleihung des Ausbildungs-Oskar  
Die Themen und Referenten der Veranstaltung geben wir frühzeitig mit einem gesonderten Rundschreiben bekannt.





Benedikt Roos  
Telefon 0251 7186-8113  
Benedikt.Roos@rwgv.de

Möchten Sie in Ihrem Beruf auch weiterhin so erfolgreich bleiben?

Wenn ja, dann sollten Sie jetzt unbedingt weiterlesen.

Die Bankenwelt hat sich verändert. Auch wenn es einige vielleicht immer noch nicht wahrhaben wollen, die Anforderungen an die Banken und ihre Mitarbeiter sind gestiegen. Der damit verbundene Druck ist spürbar größer geworden. Bloßes Reagieren und Abwarten reicht heute nicht mehr aus, wer nicht von sich aus frühzeitig agiert, kann auf Dauer nicht erfolgreich sein.

Sie sind auf der Suche nach dem beruflichen Erfolg. Sie suchen eine neue berufliche Herausforderung. Sie haben ein klares Ziel vor Augen. Woher ich das weiß? Wenn es nicht so wäre, dann hätten Sie bestimmt nicht weiter gelesen. Wenn Sie in Ihrem Beruf Verantwortung übernehmen wollen, benötigen Sie die entsprechende Qualifikation. Wenn Sie Ihr Leistungspotenzial auch künftig vergrößern möchten, brauchen Sie passende Unterstützung. Und wenn Sie sich dabei auch persönlich weiterentwickeln möchten, benötigen Sie optimale Bedingungen. Auf Ihrem Weg dorthin sind wir der richtige Partner, denn wir haben für Sie mit dem 3-stufigen Studienweg BankCOLLEG eine erstklassige Alternative für Ihre berufliche und persönliche Weiterentwicklung.

Seit mehr als 10 Jahren ist das BankCOLLEG in unseren Banken fester Bestandteil der genossenschaftlichen Personalentwicklung und mittlerweile lernen auch immer mehr Mitarbeiter anderer Bankengruppen die Vorzüge unseres Managementstudienganges kennen.

BankCOLLEG hat sich zu einer echten Erfolgsstory entwickelt, die Sie auch zu Ihrer machen können. Behalten Sie Ihr Ziel im Auge und haben Sie keine Angst davor, auch weiterhin erfolgreich zu sein. Zeigen Sie allen, dass Sie für Ihre berufliche Zukunft gewappnet sind und bereiten Sie sich schon jetzt optimal darauf vor – mit dem BankCOLLEG.

Lesen Sie ruhig weiter. Es lohnt sich für Sie.

Ihr

Benedikt Roos  
Studienleiter BankCOLLEG

*BankCOLLEG wurde von der  
Steinbeis-Hochschule mit der  
Note „sehr gut“ zertifiziert!*




# Fachwirt BankCOLLEG

TERMIN UND ORT	Start im Februar jedes Jahres. Standorte: Aachen*, Bielefeld, Bonn*, Dortmund, Forsbach (bei Köln), Koblenz, Krefeld, Münster, Paderborn, Siegen, Trier* (*BankCOLLEG Spezial).
DAUER, INVESTITION	5 Semester, 690 Euro pro Semester inkl. Prüfungsgebühren; Gesamtinvestition: 3.450 Euro zzgl. Kosten des Studienwerkes.
ZIELGRUPPE	Junge, engagierte, leistungsorientierte Mitarbeiter von Banken, die <ul style="list-style-type: none"> <li>• eine abgeschlossene Bankausbildung oder</li> <li>• eine andere kaufmännische Ausbildung oder</li> <li>• mehrjährige Bankpraxis haben und sich eigenverantwortlich, berufsbegleitend, systematisch und auf anspruchsvollem Niveau weiterentwickeln wollen.</li> </ul>
IHR NUTZEN	Sie erwerben bankwirtschaftliche und fachliche Kompetenzen auf hohem Niveau. Gleichzeitig stellen Sie wichtige Schlüsselqualifikationen wie Eigeninitiative, Zielstrebigkeit und Belastbarkeit unter Beweis. Durch die optimale Verzahnung mit der GenoPE qualifizieren Sie sich so schnellstmöglich für die Übernahme von anspruchsvollen Aufgaben in allen Tätigkeitsfeldern einer Bank.
INHALTE	Die 4 Kernfächer Volkswirtschaftslehre, Betriebswirtschaftslehre, Bankwirtschaft und Recht werden ergänzt um die Vertiefungsfächer Privatkundengeschäft, Firmenkundengeschäft und Versicherungsgeschäft.
PRÜFUNGEN	Nach jedem Semester erfolgt eine schriftliche Prüfung.
TITEL	Sie erwerben den anerkannten Abschluss Fachwirt BankCOLLEG. Optional besteht die Möglichkeit, den Abschluss geprüfter Bankfachwirt (IHK) zu erwerben, der zusätzlich den theoretischen Teil der Ausbildereignungsprüfung beinhaltet.
REFERENTEN	Qualifizierte Bankpraktiker und Hochschuldozenten.

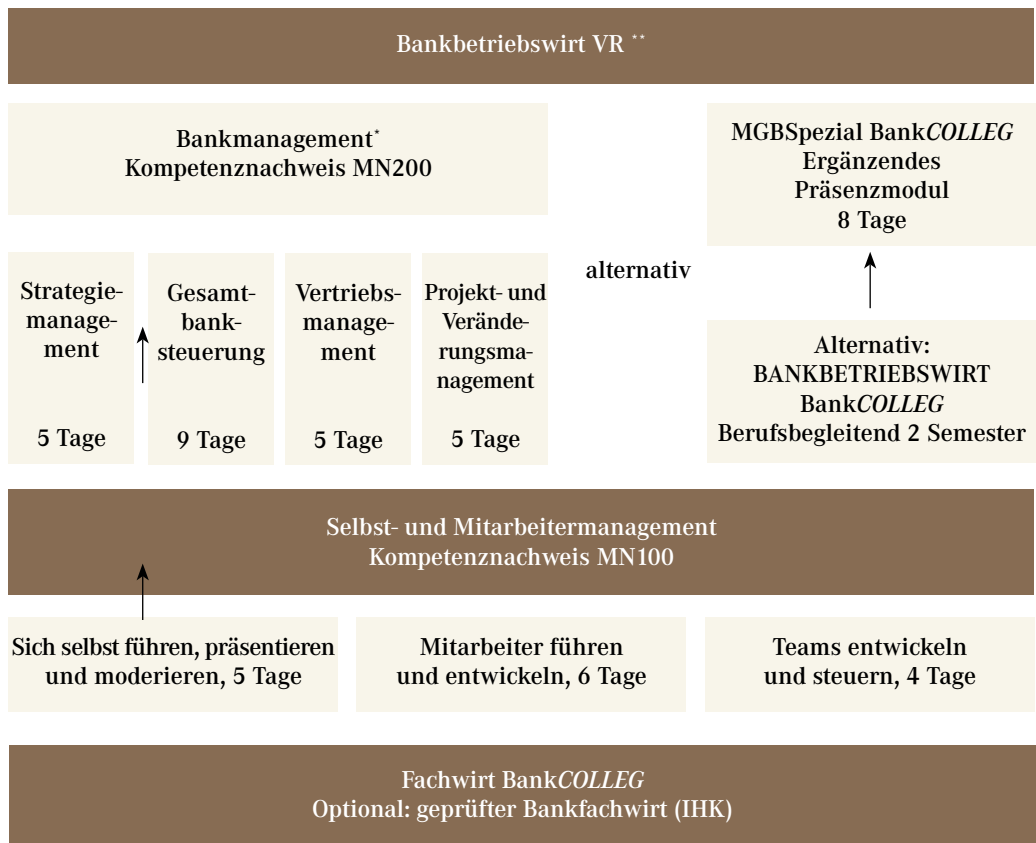
## Fachwirt BankCOLLEG Ein Studium – zwei Abschlüsse

1. Semester	<b>Bankwirtschaft</b>	<b>BWL</b>	<b>VWL</b>	<b>Recht</b>
2. Semester	<b>Bankwirtschaft</b>	<b>BWL</b>	<b>VWL</b>	<b>Recht</b>
3. Semester	<b>BWS/BWL/VWL/Recht</b>		<b>Privatkundengeschäft</b>	
4. Semester	<b>Bankwirtschaft</b>	<b>BWL</b>	<b>VWL</b>	<b>Recht</b>
→	<b>Auf Wunsch Abschluss geprüfter Bankfachwirt (IHK)</b>			
5. Semester	<b>Firmenkundengeschäft</b>			
	<b>NEU</b> <b>Versicherungsgeschäft</b>			
→	<b>Abschluss Fachwirt BankCOLLEG</b>			

# BANKBETRIEBSWIRT BankCOLLEG

TERMIN UND ORT	Der Starttermin wird bedarfsgerecht bei entsprechender Nachfrage festgelegt. Aachen, Dortmund, Forsbach, Krefeld, Koblenz, Münster, Paderborn, Trier.
TEILNEHMERZAHL	Mindestens 15 Personen.
DAUER, INVESTITION	2 Semester mit insgesamt 22 Präsenztagen (Samstagsunterricht); Gesamtinvestition: 2.795 Euro inkl. Anmeldegebühr und Prüfungsgebühr zzgl. Kosten des Studienwerkes.
ZIELGRUPPE	Bankmitarbeiter, die die Ausbildung zum Fachwirt BankCOLLEG mit mindestens 67 Punkten abgeschlossen oder einen vergleichbaren Abschluss erworben haben.
IHR NUTZEN	Sie erwerben vertiefende bankwirtschaftliche und theoretische Managementkompetenzen auf hohem Niveau. Gleichzeitig stellen Sie wichtige Schlüsselqualifikationen wie Eigeninitiative, Zielstrebigkeit und Belastbarkeit unter Beweis. Durch die optimale Verzahnung mit der GenoPE ist eine schnellstmögliche Qualifikation für die spätere Übernahme von Führungsverantwortung im mittleren Management sichergestellt.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategiemangement</li> <li>• Markt und Vertrieb</li> <li>• Portfoliomangement</li> <li>• Gesamtbanksteuerung</li> <li>• Projekt- und Changemangement</li> <li>• Personalmanagement</li> </ul>
PRÜFUNGEN	Nach dem 2. Semester erfolgt eine schriftliche Abschlussprüfung. Zusätzlich wird am Ende ein Projektantrag in einer mündlichen Abschlussprüfung präsentiert.
TITEL	BANKBETRIEBSWIRT BankCOLLEG. Durch die vollständige Verzahnung mit der GenoPE besteht optional die Möglichkeit, auf kürzestem Weg auch den Abschluss Bankbetriebswirt  zu erwerben.
REFERENTEN	Qualifizierte Bankpraktiker, Unternehmensberater und Hochschuldozenten.

## Entwicklungsweg Bankmanagement/Verzahnung BankCOLLEG



\* Zulassungsvoraussetzung für den Kompetenznachweis Bankmanagement: Fachwirt BankCOLLEG

\*\* Voraussetzung für den Titel Bankbetriebswirt VR: 2 Kompetenznachweise in den Fachlaufbahnen, davon 1 x aus dem Qualifizierungsprogramm

TERMIN UND ORT	Bedarfsgerechte Termine in Forbach, Münster und Paderborn sowie an weiteren Standorten. Mindestens 12 Teilnehmer.
DAUER, INVESTITION	3 Trimester mit insgesamt 20 Präsenztagen (Samstagsunterricht) und 4 Prüfungstagen, Gesamtpreis inkl. Studienmaterial, Anmeldegebühr und Prüfungsgebühren: 5.250 Euro.
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die die Ausbildung zum Bankbetriebswirt BankCOLLEG oder das Seminar „Management in Genossenschaftsbanken“ (MGB) mit mindestens 67 Punkten abgeschlossen haben.
IHR NUTZEN	Der Studiengang „dipl. Bankbetriebswirt BankCOLLEG“ vermittelt wichtige theoretische Voraussetzungen zur Steuerung der komplexen Abläufe einer Genossenschaftsbank. Der Titel dient als Nachweis fachtheoretischer Kenntnisse gem. § 33 Abs. II KWG. Durch die optimale Verzahnung mit der GenoPE qualifizieren Sie sich so schnellstmöglich für die spätere Übernahme von Führungsverantwortung in der gehobenen Managementebene.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Strategie</li><li>• Markt und Vertrieb</li><li>• Produktion</li><li>• Gesamtbanksteuerung</li><li>• Bankenaufsichtsrecht/Bankbilanzpolitik</li><li>• Management und Führung</li></ul>
PRÜFUNGEN	Nach jedem Trimester erfolgt eine schriftliche Prüfung. Am Ende der Ausbildung findet eine mündliche Abschlussprüfung auf Schloss Montabaur statt.
TITEL	dipl. Bankbetriebswirt BankCOLLEG Durch die vollständige Verzahnung mit der GenoPE besteht optional die Möglichkeit, das 11-wöchige Ergänzungsmodul „GBFSpezial BankCOLLEG“ zu absolvieren und im Anschluss daran den Titel dipl. Bankbetriebswirt (ADG) sowie einen vollwertigen Bachelor zu erwerben.
REFERENTEN	Qualifizierte Bankpraktiker, Unternehmensberater und Hochschuldozenten.

## Gesamtüberblick

3. STUFE

diplomierter Bankbetriebswirt (ADG)  
inkl. Bachelor of Arts

§ 33 II KWG  
und Bachelor

dipl. Bankbetriebswirt  
BankCOLLEG  
(§ 33 II KWG)

+

GBFSpezial BankCOLLEG  
Ergänzendes Präsenzmodul  
11 Wochen (ADG)

2. STUFE

Bankbetriebswirt



BANKBETRIEBSWIRT  
BankCOLLEG

+

MGBSpezial BankCOLLEG  
Ergänzendes Präsenzmodul  
8 Tage (RWGA)

1. STUFE

Fachwirt BankCOLLEG  
Optional: geprüfter Bankfachwirt (IHK)

## MK3000

8 Tage  
1.800 Euro

## MGBSpezial BankCOLLEG

---


ZIELGRUPPE	Absolventen der 2. Stufe BankCOLLEG mit dem Abschluss „BANKBETRIEBSWIRT BankCOLLEG“
VORAUSSETZUNGEN	Erfolgreicher Abschluss BANKBETRIEBSWIRT BankCOLLEG bzw. alternative anerkenbare Abschlüsse
IHR NUTZEN	Sie vertiefen und erweitern Ihre im BankCOLLEG-Studium erworbenen Kenntnisse und Managementfähigkeiten mit dem Ziel, eigenverantwortlich Managementprozesse praxisorientiert umzusetzen.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gestaltung von Strategie-/Vertriebs-/Veränderungsprozessen: - Kundenbetreuungskonzept analytische Marktbetrachtung und Vertriebsanalyse, Kampagnen-Management, Veränderungsprozesse gestalten</li><li>• Fallstudien aus den Bereichen Vertrieb, Strategie, Organisation</li><li>• Gesamtbanksteuerung: Planspiel BOSS</li><li>• Konflikte und Widerstände in Managementprozessen</li><li>• Vorbereitung auf den Kompetenznachweis</li></ul>

## MN300

1 Tag  
695 Euro

## KOMPETENZNACHWEIS MGBSpezial BankCOLLEG

---

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die eine Aufgabe im Management ausüben bzw. anstreben
VORAUSSETZUNGEN	Abschluss BANKBETRIEBSWIRT BankCOLLEG Inhalte des Moduls MGBSpezial BankCOLLEG
IHR NUTZEN	Sie zeigen Ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz im Bereich des Bankmanagements. Über das Ergebnis erhalten Sie am Tag der Prüfung ein umfangreiches Feedback von ausgewählten Fach-/ Führungskräften und Bankvorständen.
PRÜFFORMEN	Mündliche/Praktische Prüfung bestehend aus: <ul style="list-style-type: none"><li>• offenem Prüfgespräch</li><li>• Fallstudien (Präsentation und Diskussion)</li></ul>
ZERTIFIKAT	Nach erfolgreichem Abschluss dieses Kompetenznachweises sowie des Kompetenznachweises MN100 (Selbst- und Mitarbeitermanagement), der Abschlüsse der 1. und 2. Stufe BankCOLLEG und dem Nachweis einer angemessenen Fachkompetenz erhalten Sie den Titel „Bankbetriebswirt  “.

---

## FACHLICHE ANTWORTEN GIBT ES HIER:



**Ausbildung und BankCOLLEG**

Monika Lohmann  
Telefon 0251 7186-8101  
Monika.Lohmann@rwgv.de



**Studienleiter BankCOLLEG**

Benedikt Roos  
Telefon 0251 7186-8113  
Benedikt.Roos@rwgv.de

---

## KUNDEN-SERVICE-CENTER



Silke Schaumann  
Telefon 0251 7186-8001  
Silke.Schaumann@rwgv.de

[www.rwga.de](http://www.rwga.de)