



AUSBILDUNG/BANKCOLLEG



2012/13

SYSTEMATISCHE
QUALIFIZIERUNGSPROGRAMME
BERUFSBEGLEITENDE QUALIFIKATION





„Was mich antreibt? Ich möchte möglichst viele junge Menschen für eine Ausbildung bei einer Genossenschaftsbank begeistern. Denn die Ausbildung in unseren Banken ist abwechslungsreich, auf höchstem Niveau und bietet tolle Karrierechancen!“

Sehr geehrte Damen, sehr geehrte Herren,
haben Sie auch manchmal das Gefühl, dass die Welt sich immer schneller dreht?

Wenn es um das Informations- und Kommunikationsverhalten junger Menschen geht, trifft dies zweifelsfrei zu. Zeitungen, Briefe, selbst E-Mails sind für die digital natives, also die Jugendlichen im Alter von 13-25 Jahren, längst ein Relikt aus „vergangenen Zeiten“. Wenn Sie also die Schulabgänger von heute für eine Ausbildung in Ihrer Bank begeistern und gewinnen wollen, werden Sie zwangsläufig neue Wege beschreiten müssen. Eine klassische Bewerbungsmappe wird vermutlich schon in wenigen Jahren nicht mehr auf Ihrem Schreibtisch landen.

Wir bieten Ihnen gemeinsam mit unseren kompetenten Kooperationspartnern ab sofort genau die Werkzeuge an, mit denen Sie auch in den nächsten Jahren viele Bewerber finden, genau die Richtigen auswählen, innovativ ausbilden und langfristig an Ihre Bank binden können.

Aber das ist noch nicht alles. Denn wir haben das letzte Jahr genutzt, um auch unser etabliertes und bewährtes Ausbildungsprogramm GenoSTART grundlegend zu modernisieren.

Mit GenoSTART 2.0 bieten wir Ihnen ab sofort ein umfassendes Blended-Learning Konzept mit noch mehr Praxis- und Vertriebsorientierung für Ihre Auszubildenden. Die konsequente Einbindung neuer Medien sowie innovativer, eigenverantwortlicher Lernformen stellt die fachliche Vorbereitung auf die IHK-Prüfung auf hohem Niveau sicher. Gleichzeitig werden wir die Präsenztage künftig weitaus intensiver für vertriebliche Trainings und den Ausbau der persönlichen und sozialen Kompetenz nutzen. Denn letztlich sind es genau diese Kompetenzen, die schon während der Ausbildung und erst recht nach der IHK-Prüfung über den nachhaltigen beruflichen und vertrieblichen Erfolg entscheiden.

Lassen Sie sich überraschen und begleiten Sie uns auf dem Weg in eine erfolgreiche und innovative Zukunft der genossenschaftlichen Ausbildung!

Monika Lohmann
Abteilungsleiterin und Rechtsanwältin
Ausbildung und BankCOLLEG

5 Was uns antreibt

6-24 AUSBILDUNG

- 6 Ihre Ansprechpartner Ausbildung
- 7 Das systematische Ausbildungskonzept der RWGA

8-12 VOR DER AUSBILDUNG

Genossenschaftliches Ausbildungsmarketing
 www.ich-werde-banker.de
 Eignungsdiagnostische Auswahlverfahren für Auszubildende
 AS1107 Recruitingmaßnahmen
 BS4002 Bewerbertraining „Richtig bewerben“

13-14 ZU BEGINN DER AUSBILDUNG

AS1105 Business-Knigge für Auszubildende 2012
 AS1104 Einführungsseminar für Auszubildende 2012
 WA1101 Einführungsseminar für Auszubildende 2012 in einer Warengenossenschaft
 AS1114 Dreisatz trifft Hauptsatz

15-17 WÄHREND DER AUSBILDUNG

GenoSTART 2.0
 AB2000 AzubiFit I
 AB3000 AzubiFit II
 AB3900 AzubiFit II Kredit – Kreditgespräche sicher und erfolgreich führen
 AS1110 Einstieg Zahlungsverkehr und Verfügungsmöglichkeiten über Konten am Schalter
 AS1111 Zeit- und Selbstmanagement für Auszubildende
 GenoBÖRSIANER 2012 – Börstenspiel

18-19 PRÜFUNGSVORBEREITUNG

AS1101 Vorbereitung auf die IHK-Zwischenprüfung
 AS1102 Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Abschlussprüfung
 AS1103 Intensivtraining für die mündliche IHK-Abschlussprüfung
 AS1106 Intensivkurs Volkswirtschaftslehre und Rechnungswesen
 WA1102 Praxistraining: Kommunikation in Verkauf und Prüfung
 WA1105 Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Abschlussprüfung für Einzel-, Groß- und Außenhandelskaufleute

20-21 STUDIEREN WÄHREND DER AUSBILDUNG

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

22-24 ANGEBOTE FÜR AUSBILDUNGSVERANTWORTLICHE

AS5000 Ausbildertagung 2012
 AS5001 Zertifizierter Ausbilder – Kompakt
 AN500 Kompetenznachweis „Zertifizierter Ausbilder“

25-30 BANKCOLLEG

- 25 Vorwort BankCOLLEG
- 26 Ihre Ansprechpartner BankCOLLEG

27-29 BERUFBEGLEITENDE STUDIENGÄNGE

Fachwirt BankCOLLEG
 Bankbetriebswirt BankCOLLEG
 dipl. Bankbetriebswirt BankCOLLEG

30 MGBspezialBANKCOLLEG

MK3000 Bankmanagement Praxis
 MN300 Kompetenznachweis Bankmanagement Praxis

Die für die Module ausgewiesenen Preise verstehen sich zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten.

**Jeder Mensch hat etwas,
das ihn antreibt.**

Wir machen den Weg frei.

Was uns antreibt:



Mit uns spielen
die Geno-Azubis in der 1. Liga.
Monika Lohmann

Lebensfreude erleben
und vermitteln.
Johannes Philipsen

Für's Bankerleben vorbereiten.
Michael Reinhard

Meine Kinder und
ständige Veränderung.
Silke Schaumann

Mein größter Motivator
ist die Freude an meiner Arbeit.
Iris Gerding

Bewährtes mit
Neuem verbinden.
Thomas Walden

Begeisterte Azubis am
Ende des Seminartages.
Marion Schwenke

Spaß am Seminar.
Thorsten Söder

Junge Menschen zu begeistern und
zu motivieren, Erlerntes und Erlebtes
auszuprobieren, denn „grau is alle
Theorie, entscheidend is auf'm Platz“.
Benedikt Roos

Meine Azubis.
Dirk Furman

Ausbildung ist aktive Zukunftsgestaltung.
Frank Striedter

Junge Menschen motivieren
und auf ihrem Weg durch
die Ausbildung unterstützen.
Mario Lohmann

Zielstrebig am Ball bleiben.
Marco Brixius



Abteilungsleiterin
Ausbildung und BankCOLLEG
Monika Lohmann
Telefon 0251 7186-8101
Monika.Lohmann@rwgv.de



Sachbearbeitung
Ausbildung und BankCOLLEG
Iris Gerding
Telefon 0251 7186-8001
Iris.Gerding@rwgv.de



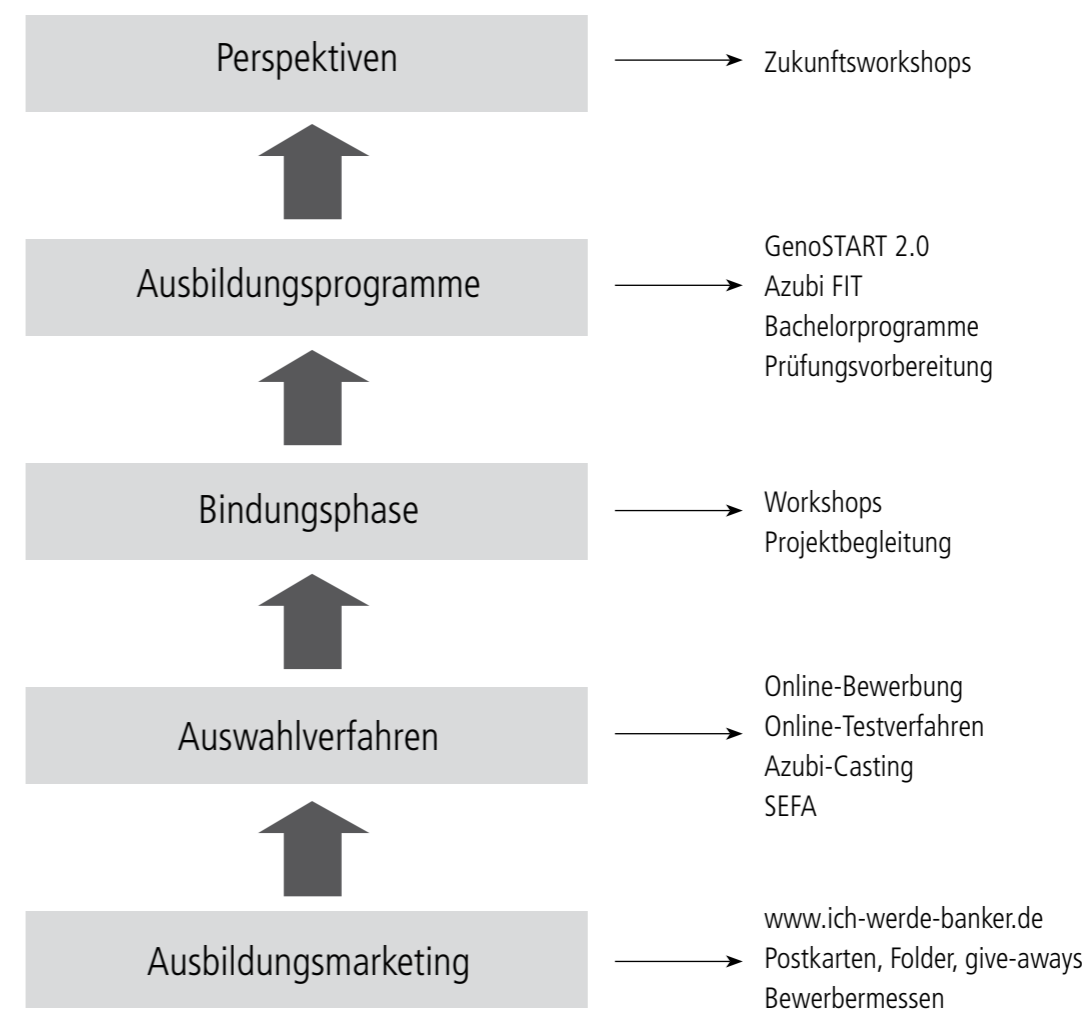
Kunden-Service-Center
Silke Schaumann
Telefon 0251 7186-8001
Silke.Schaumann@rwgv.de

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!





reich, berühmt, sexy

www.ich-werde-banker.de

Machen Sie mit! Sprechen Sie uns an. Wir geben Ihnen gerne weitere Informationen zu den Preisen und den wenigen Schritten, die erforderlich sind, um dabei zu sein!

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?

Unsere bundesweite Bewerberplattform www.ich-werde-banker.de wurde grundlegend modernisiert und um innovative Optionen erweitert. Sie werden Ihren Konkurrenten beim Wettbewerb um die besten Schulabgänger bereits durch Ihr innovatives Bewerbungs- und Auswahlverfahren stets einen großen Schritt voraus sein. Der entscheidende Vorteil dieser neuen Instrumente liegt aber in der spürbaren Verschlankeung Ihrer Prozesse und in der hohen Treffsicherheit bei der Auswahl der „richtigen“ Azubis.

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.

Profitieren Sie von den Ergebnissen der Doppelstudie Ausbildung!

Gemeinsam mit unserem Kooperationspartner PERBILITY und allen genossenschaftlichen Regionalverbänden haben wir in 2011 die größte Doppelstudie Deutschlands zu den aktuellen Herausforderungen der Ausbildung durchgeführt. 450 Ausbildungsleiter und knapp 2.500 Auszubildende haben uns vielfältige wertvolle Impulse rund um das Thema Ausbildung gegeben. Erste Eindrücke haben wir Ihnen bereits im Rahmen der Ausbildertagung 2011 präsentiert. In Kürze werden wir Ihnen die vollständige Auswertung ausführlich präsentieren.



Die Homepage ist mittlerweile die wichtigste Informationsquelle bei der Suche nach Ausbildungsplätzen!



Powerworkshops Ausbildung Die Studienergebnisse beinhalten eine Vielzahl von Impulsen, die wir gemeinsam mit Ihnen als Einstieg in eine lockere Reihe von Praktiker-Workshops nutzen, z.B. zu folgenden Themen:

- Strategische Positionierung der Ausbildung in Ihrer Bank
- Ausbildungsmarketing, Bewerbungs- und Auswahlverfahren
- Azubi-Projekte
- Beurteilungssysteme, schwierige Gespräche führen
- Übernahmekriterien und Bindungsinstrumente am Ende der Ausbildung

CHECK-IN Das innovative Instrument für Ihr Online-Bewerbungsmanagement

Gemeinsam mit unserem Kooperationspartner PERBILITY bieten wir Ihnen ein hochmodernes und dennoch kostengünstiges Instrument für Ihre Bewerbungsverfahren. Gewinnen Sie Zeit für das Wesentliche, optimieren Sie Ihre Prozesse und gestalten Sie den gesamten workflow ebenso effizient wie individuell. Ob Stellenausschreibung, online- oder schriftliche Bewerbung, Kommunikation in allen Bewerbungsphasen – mit CHECK-IN werden Sie sich künftig bereits im Bewerbungsverfahren durch Professionalität, Innovation und Schnelligkeit von anderen Unternehmen abheben.



Weitere Informationen erhalten Sie von: Dipl. Kfm. Andreas Meck, Telefon: 09505.80793-12, E-Mail: meck@perbility.de, www.mein-check-in.de



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



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

AUSWAHL VON AUSZUBILDENDEN

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!

Online-Einstellungstest für genossenschaftliche Auszubildende (ET-GA)

LOGISCHES DENKEN, ANALYTISCHES DENKEN, SOZIALE INTELLIGENZ, KONZENTRATION, RECHENFERTIGKEIT, MERKFÄHIGKEIT, RECHTSCHREIBUNG

Mit dem Online-Einstellungstest für genossenschaftliche Auszubildende (ET-GA) werden die wesentlichen kognitiven und sozialen Eigenschaften erfasst, die den heutigen Anforderungen einer Bank an einen Mitarbeiter entsprechen.

Online-Einstellungstest Vertrieb (ET-V)

EINFÜHLUNGSVERMÖGEN, KONTAKTFREUDE, KUNDENORIENTIERTES VERHALTEN, VERKÄUFERISCHES GESCHICK

Mit dem Online-Einstellungstest Vertrieb (ET-V) können Sie bereits heute die Einstellungen des Bewerbers zu verkäuferischen Aktivitäten einschätzen. 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 in beiden Tests erfolgreich abgeschlossen haben, werden zum Bewerber-Casting oder zum Einstellungsinterview eingeladen. Weitere Informationen lassen wir Ihnen gerne zukommen.

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.

Sefa – Das strukturierte Einstellungsinterview für Auszubildende

Das Einstellungsinterview ermöglicht Ihnen fundierte Aussagen über den Bewerber auf Basis eines konkreten Anforderungsprofils. Gespräche werden vergleichbar, dies führt zu objektiveren Beurteilungen und treffsicheren Entscheidungen. Das Einstellungsinterview wird von zwei lizenzierten Bankmitarbeitern durchgeführt. Lizenzierungsseminare finden jährlich in der RWGA statt.

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.

AS1107

REFERENTEN
Trainer der RWGA

Recruitingmaßnahmen
Wir helfen Ihnen, qualifizierte Auszubildende zu finden

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

Bieten Sie den Schulen und Schülern vor Ort werbewirksam Ihre Unterstützung an!

BS4002

0,5 Tage
550 Euro*
* zzgl. 105 Euro Spesen- und Fahrkostenpauschale und 19% MwSt

REFERENTEN
Trainer der RWGA

Bewerbertraining „Richtig bewerben“

Die Veranstaltung findet in den Schulen vor Ort statt. Bitte vereinbaren Sie Ihre Termine bis zum 31.12.2011 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? - Wann und wie darf ich mich online bewerben? - Das telefonische Kontaktgespräch - Das Bewerbungsgespräch erfolgreich führen - Gesprächsübungen zum telefonischen Kontaktgespräch und Bewerbungsgespräch

Für einen optimalen Start in eine erfolgreiche Ausbildung

Business-Knigge für Auszubildende 2012

Gerne stimmen wir die Inhalte und Schwerpunkte für eine Durchführung als Inhouse-Veranstaltung gezielt auf Ihre Anforderungen ab.

ZIELGRUPPE	Auszubildende
IHR NUTZEN	Ihre Auszubildenden verknüpfen Wissen und Können mit souveränem Auftreten, entsprechender Überzeugungskraft und selbstverständlichen Umgangsformen. 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. 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.
INHALTE	Umgangsformen heute: - Der erste Eindruck zählt - Moderne Standards klassischer Umgangsformen - Bankgerecht repräsentieren - Sicheres Verhalten beim ersten Kontakt mit Anderen - Wie verhalte ich mich gegenüber Kollegen und Vorgesetzten? - Wie verhalte ich mich gegenüber Kunden? - Schwierige Kunden – was nun? - Benimm-Check-up Äußeres Erscheinungsbild: - Offene und versteckte Business-Dress-Codes - Welche Kleidung benötige ich und was passt zu mir? - Meine persönliche Business-Garderobenplanung - Kleidungs-Check-up

Für einen optimalen Start in eine erfolgreiche Ausbildung

Einführungsseminar für Auszubildende 2012

Auf Wunsch können teamfördernde Outdoor-Übungen integriert werden.

ZIELGRUPPE	Auszubildende, die am 01.08.2012 mit der Ausbildung beginnen und nicht an der GenoSTART 2.0-Ausbildung teilnehmen.
IHR NUTZEN	Mit dieser Veranstaltung heißen wir Ihre neuen Auszubildenden in der genossenschaftlichen Organisation willkommen und legen die Grundlagen für einen guten Umgang mit Kunden und Kollegen.
INHALTE	- Willkommen in der großen und leistungsstarken genossenschaftlichen Organisation (genossenschaftliche Werte, Zahlen, Fakten) - Kleiner „Business-Knigge“ - Veränderung als Chance - Herausforderungen für Bankmitarbeiter im Jahr 2012 - Umgang mit dem Kunden (Kundenansprache) - Telefonate kompetent annehmen und weiterleiten - Handlungskompetenzmodell - Motivation, Teamarbeit

AS1105

1 Tag
220 Euro
23.08.2012
Münster

REFERENTIN
Sabine Walther-Eising

AS1104

3 Tage
340 Euro
03.-05.09.2012
Münster

REFERENTEN
Trainer der RWGA

WA1101

2 Tage
280 Euro zzgl. MwSt.

REFERENTEN
Dr. Christian Degenhardt
Dipl. Ökonom
Hans Schmitz

Für einen optimalen Start in eine erfolgreiche Ausbildung

Einführungsseminar für Auszubildende 2012 in einer Warengenossenschaft

Termine werden frühzeitig bekannt gegeben.

ZIELGRUPPE	Auszubildende, die am 01.08.2012 ihre Ausbildung in einer Waren-Genossenschaft beginnen.
IHR NUTZEN	Mit dieser Veranstaltung heißen wir Ihre neuen Auszubildenden in der genossenschaftlichen Organisation willkommen und legen die Grundlagen für einen guten Umgang mit Kunden und Kollegen.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> - Willkommen in der großen und leistungsstarken genossenschaftlichen Organisation (genossenschaftliche Werte, Zahlen, Fakten) - Kleiner „Business-Knigge“ - Veränderung als Chance - Umgang mit dem Kunden (Kundenansprache) - Telefonate kompetent annehmen und weiterleiten - Handlungskompetenzmodell - Motivation, Teamarbeit

AS1114

2 x 1 Tag*
95 Euro je Seminarteil
*Beide Seminarteile können als Einzelseminar oder auch als Paket zum Gesamtpreis von 160 Euro gebucht werden.

REFERENTEN
Claudia Pastors,
Magister der Germanistik
Trainer der RWGA

Dreisatz trifft Hauptsatz

Gerne führen wir dieses Seminar auch als Inhouse-Veranstaltung unter Berücksichtigung Ihrer individuellen Wünsche durch. Sprechen Sie uns an. Termine werden frühzeitig bekannt gegeben.

NEU

ZIELGRUPPE	Auszubildende, die im August 2012 ihre Ausbildung begonnen haben.
IHR NUTZEN	Die Teilnehmer bereiten sich gezielt auf die neuen Herausforderungen in den Bereichen kaufmännische Mathematik und moderne Korrespondenz, die im Rahmen der Bankausbildung eine große Rolle spielen, vor.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> - Drei- und Kettensatz - kaufmännische Zinsrechnung - Prozentrechnen - Übungen - Rechtschreibung und Zeichensetzung - Formale Kriterien und Briefgestaltung - Sprache und Stil - Wirkungsvolle Korrespondenz - Tipps für einen empfängerorientierten und überzeugenden Briefstil

AUS GENOSTART TOPFIT WIRD GENOSTART 2.0

Wir haben das letzte Jahr genutzt, um unser etabliertes und bewährtes Ausbildungsprogramm GenoSTART grundlegend zu modernisieren. Mit GenoSTART 2.0 bieten wir Ihnen ab sofort ein umfassendes Blended-Learning Konzept mit noch mehr Praxis- und Vertriebsorientierung für Ihre Auszubildenden.

Die konsequente Einbindung neuer Medien sowie innovativer, eigenverantwortlicher Lernformen stellt die fachliche Vorbereitung auf die IHK-Prüfung auf hohem Niveau sicher. Gleichzeitig werden wir die Präsenztage künftig weitaus intensiver für vertrieblichen Trainings und den Ausbau der persönlichen und sozialen Kompetenz nutzen. Denn letztlich sind es genau diese Kompetenzen, die schon während der Ausbildung und erst recht nach der IHK-Prüfung über einen nachhaltigen beruflichen und vertrieblichen Erfolg entscheiden.

Lassen Sie sich überraschen und begleiten Sie uns auf dem Weg in eine erfolgreiche und innovative Zukunft der genossenschaftlichen Ausbildung! Wir stellen Ihnen unser modernisiertes Konzept GenoSTART 2.0 in Kürze detailliert vor.

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

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"> - Signalerkennung und -verwertung - Das strukturierte Beratungsgespräch (KAAPAV) - Einwandbehandlung und Preisgespräche - Beschwerdemanagement/Umgang mit Reklamationen - Telefonische Terminvereinbarung - Anwendungstrainings zu allen Bereichen

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

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"> - Kommunikation und Verkaufspsychologie - Selbstverständnis eines Verkäufers - Service- und Beratungsqualität - Signalerkennung und -verwertung - Das strukturierte Beratungsgespräch (KAAPAV) - Einwandbehandlung und Preisgespräche - Beschwerdemanagement/Umgang mit Reklamationen - Telefonische Terminvereinbarung - Anwendungstrainings zu allen Bereichen

AB2000

7,5 Tage in 5 Teilen
à 210 Euro
Jeweils freitags
und samstags
Münster

REFERENTEN
Trainer der RWGA

AB3000

2 x 5 Tage
540 Euro pro Woche
Münster

Teil 1:
10.-14.04.2012

Teil 2:
08.-12.10.2012

REFERENTEN
Trainer der RWGA

AB3900

AzubiFit II Kredit – Kreditgespräche sicher und erfolgreich führen



4 Tage
480 Euro
09.-12.07.2012
Münster

REFERENTEN
Trainer der RWGA

- ZIELGRUPPE** Auszubildende, die am 01.08.2012 mit der Ausbildung beginnen und nicht an der GenoSTART 2.0-Ausbildung teilnehmen.
- 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**
- Aktiver Verkauf von Konsumkrediten, Aspekte des Konsumkreditgeschäftes
 - Strukturierte Baufinanzierungsberatungen
 - Präsentation von Finanzierungsplänen in der Baufinanzierung
 - Kreditgespräche mit mittelständischen Firmenkunden
 - Vergleich unterschiedlicher Finanzierungsformen wie Leasing und Factoring
 - Vergleich unterschiedlicher Finanzierungsangebote / Preisgespräche
 - Cross-Selling-Ansätze in Kreditberatungsgesprächen
 - Kreditablehnung – Richtig argumentieren
 - Umsetzungstrainings zu allen Bereichen

AS1110

Einstieg Zahlungsverkehr u. Verfügungsmöglichkeiten über Konten am Schalter

2 Tage
250 Euro
06.-07.09.2012
Münster

REFERENTEN
Trainer der RWGA

- ZIELGRUPPE** Auszubildende, die am 01.08.2012 mit der Ausbildung beginnen und nicht an der GenoSTART 2.0-Ausbildung teilnehmen.
- IHR NUTZEN** Teilnehmer sind optimal auf die Bankpraxis und das Praxisgespräch im Rahmen der mündlichen IHK-Abschlussprüfung vorbereitet.
- INHALTE** Mit dieser Veranstaltung wollen wir der Tatsache Rechnung tragen, dass die Auszubildenden Ihren ersten Schulblock regulär erst im November/Dezember (d.h. ca. 3-4 Monate nach Ausbildungsbeginn) absolvieren, vorher aber schon im Service Ihrer Bank laut Ausbildungsplan eingesetzt werden.
- Die Auszubildenden lernen hier unmittelbar zu 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.

AS1111

Zeit- und Selbstmanagement für Auszubildende

Das Seminar eignet sich auch optimal zum Einstieg in die Ausbildung. Es ist nach Absprache auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar.

2 Tage
250 Euro
04.-05.06.2012
Münster

11.-12.06.2012
Forsbach

REFERENTEN
Trainer der RWGA

- ZIELGRUPPE** Auszubildende, die im November 2012 in die IHK-Abschlussprüfung gehen.
- 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 Bewusstsein des eigenen Lerntyps, der möglichen Lernblockaden und das Kennenlernen der entsprechenden Lernmethoden, ist der Auszubildende im Stande, sich gezielt auf die anstehende IHK-Prüfung und die steigenden Anforderungen der Bankpraxis vorzubereiten.
- INHALTE**
- Stress – Was ist das?
 - Lernen zu lernen
 - Lernblockaden
 - Lernmethoden
 - Arbeiten im Team
 - Zeitmanagement
 - Einsatz von Hilfsmittel zur effektiven Zeiteinteilung
 - Ziele setzen

Maximal 15 Teilnehmer.

Sind Ihre Azubis die Besten?



Weitere Informationen zum Ablauf, zur Anmeldung und weitere Details erhalten Sie mit gesondertem Rundschreiben und unter www.geno-boersenspiel.de.

- TERMIN** Das professionelle Börsenspiel für die Auszubildenden der Genossenschaftsbanken im Verbandsgebiet des RWGV findet in der Zeit vom 18.01.2012 bis 18.04.2012 statt.
- ZIELGRUPPE** Wie in den letzten Jahren sind Ihre Auszubildenden im 2. Ausbildungsjahr die Zielgruppe für das Börsenspiel. Die Teilnahme ist aber auch im 1. und im 3. Ausbildungsjahr möglich. Das Börsenspiel kann darüber hinaus auch als regionales Marketinginstrument für andere Zielgruppen wie zum Beispiel die Auszubildenden Ihrer Firmenkunden genutzt werden.
- IHR NUTZEN**
- Ihre Auszubildenden lernen unter realen Bedingungen marktwirtschaftliche Zusammenhänge kennen.
 - Ihre Auszubildenden können 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 den verantwortungsvollen Umgang mit Geld- und Vermögensanlagen in der Realität unverzichtbar sind, werden allen Auszubildenden garantiert.
 - Die Auszubildenden können selbst wählen, ob sie eine konservative (nur mit Aktien und Investmentfonds) oder eine spekulative (mit bis zu 20 Prozent Anteil am Startkapital in Hebelprodukten) Anlagestrategie verfolgen möchten.
- DURCHFÜHRUNG** Die Durchführung, Auswertung und Siegerermittlung des Online-Börsenspiels erfolgt unmittelbar durch die VR-NetWorld GmbH.



Die glücklichen Gewinner 2011: Die Namen v. l. n. r.: Cordula Ahlers, Nadine Nonhoff, Simon Schumacher, Carsten Hartmann, Helge Krüger, Filiz Bayraktar, Christopher Terörde, Viviana Ventura, Dustin Gunzer, Corinna Jentsch, Lukas Müller, Ulrich Bossler



AS1101 **Vorbereitung auf die IHK-Zwischenprüfung**

2 x 5 Tage
605 Euro
09.-20.07.2012
Forsbach

REFERENTEN
Erfahrene Berufsschullehrer, die Bankauszubildende unterrichten.

ZIELGRUPPE Auszubildende in Genossenschaftsbanken, die öffentliche Berufsschulen besuchen und nicht an der GenoSTART 2.0-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.

AS1102 **Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Abschlussprüfung**

2 x 5 Tage
605 Euro
08.-19.10.2012
Forsbach

REFERENTEN
Erfahrene Berufsschullehrer, die Bankauszubildende unterrichten.

ZIELGRUPPE Auszubildende in Genossenschaftsbanken, die öffentliche Berufsschulen besuchen und nicht an der GenoSTART 2.0-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.

AS1103 **Intensivtraining für die mündliche IHK-Abschlussprüfung**

3 Tage
450 Euro
10.-12.12.2012
Forsbach

REFERENTEN
Trainer der RWGA und Prüfungsausschussmitglieder der IHK

Der Teilnehmerkreis umfasst mindestens 6 und maximal 12 Teilnehmer.

Bei entsprechender Teilnehmeranzahl ist die dieses Modul auch als Inhouse-Variante buchbar.

ZIELGRUPPE Auszubildende in Genossenschaftsbanken, die nicht an der GenoSTART 2.0-Ausbildung teilnehmen.

IHR NUTZEN Die Teilnehmer sind optimal auf das Praxisgespräch im Rahmen der mündlichen IHK-Abschlussprüfung vorbereitet.

INHALTE

1. Tag:

- Info über den Ablauf der mündlichen Prüfung (Grundsätzliches, Verhalten, Kleidung, Auftreten, Beratermappe)
- Erstellen von typischen Gesprächsleitfäden zu den Themen Kontoführung und Zahlungsverkehr, Wertpapieranlage
- Üben von Gesprächen in Kleingruppen mit Videoaufzeichnungen zu den Themen Kontoführung und Zahlungsverkehr, Wertpapieranlage

2. Tag:

- Erstellen von typischen Gesprächsleitfäden zu den Themen Konsum- und Baufinanzierung, Reisezahlungsmittel
- Üben von Gesprächen in Kleingruppen mit Videoaufzeichnungen zu den Themen Konsum- und Baufinanzierung, Reisezahlungsmittel
- Simulation der mündlichen Prüfung

3. Tag:

- Simulation der mündlichen Prüfung

AS1106 **Intensivkurs Volkswirtschaftslehre und Rechnungswesen**

2 x 2,5 Tage
Kompaktseminar
215 Euro je Seminarteil
Beide Seminarteile können als Einzelseminar oder auch als Paket zum Gesamtpreis von 390 Euro gebucht werden.

15.-19.10.2012
Münster

05.-09.11.2012
Forsbach

REFERENTEN
Dipl. Kfm. (FH)
Stephan Hansen, freiberuflicher Trainer

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)

- Vollkommener Markt, Marktformen
- Zahlungsbilanz inkl. der Leistungsbilanz
- Berechnung des BIP
- Sozialversicherung
- Tarifvertragsparteien und Mitbestimmung in Unternehmen

Rechnungswesen – REWE (2,5 Tage)

- Wertveränderungen der Bilanz
- Kosten- und Leistungsrechnung
- Abschreibungen auf Sachanlagen, Wertpapiere und Kredite
- Vorsorgereserven
- Abgrenzungsposten
- Jahresabschlussanalyse

Praxistraining: Kommunikation in Verkauf und Prüfung

Wir bieten dieses Seminar in Kooperation mit dem Genokolleg an.

TERMIN	Gruppe 1	Gruppe 2	Gruppe 3
Baustein 1	14.10.-15.10.2011	02.12.-03.12.2011	16.12.-17.12.2011
Baustein 2	20.01.-21.01.2012	10.02.-11.02.2012	09.03.-10.03.2012
Baustein 3	27.04.-28.04.2012	01.06.-02.06.2012	22.06.-23.06.2012

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.

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

- Einstellung zum Verkauf
- Grundsätze des aktiven Verkaufs
- Phasen eines Verkaufsgesprächs
- Einführung ins Telefontraining
- Grundlagen der Einwandbehandlung
- Grundlagen der Redeformen
- Einstellung auf unterschiedliche Redesituationen
- Erstellen einer Rede
- Übungen mit Videounterstützung

Für Einzel-, Gross- und Aussenhandelskaufleute

WA1105 **Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Abschlussprüfung**

9 Tage
545 Euro zzgl. MwSt.
02.-14.04.2012
Forsbach

REFERENTEN
Eberhard Steuck, Dipl. Handelslehrer, Dipl. Volkswirt

ZIELGRUPPE Auszubildende in den Berufsfeldern Einzel-, Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau, die kurz vor Ihrer IHK-Abschlussprüfung stehen.

IHR NUTZEN Die Teilnehmer sind fachlich optimal auf die schriftliche IHK-Abschlussprüfung vorbereitet.

INHALTE Alle Themen, die erfahrungsgemäß in der IHK-Abschlussprüfung relevant sind.



Wir informieren Sie gerne über weitere Details und beraten Sie ausführlich in allen Fragen rund um ein duales Studium – von der Auswahl geeigneter Bewerber bis hin zur Ausgestaltung der konkreten Rahmenbedingungen und Ausbildungspläne.

KOOPERATIONSMODELL 1

BEST-Azubi – Bachelor of Arts in Management & Finance

Eine Kooperation der Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsakademie (RWGA) und der Akademie Deutscher Genossenschaften (ADG)

ORT	Fernstudium mit einigen Präsenzphasen. Studienorte: z. Zt. Montabaur, Hannover, Stuttgart, Beilngreis, 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 Management & Finance nach drei Jahren.
RAHMEN-BEDINGUNGEN	<ul style="list-style-type: none"> - Ausbildungsbegleitendes Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften mit dem Schwerpunkt Management & Finance in Kooperation mit der Akademie Deutscher Genossenschaften und der renommierten privaten Steinbeis-Hochschule Berlin. - Abschluss zum Bachelor of Arts in Management & Finance mit integrierter Ausbildung zum/zur Bankkaufmann/-frau. - Aufbauend auf dem Bachelor-Abschluss Möglichkeit zum MBA-Studium mit anschließender Promotion. - Anerkennung im Rahmen der Managemententwicklung durch eine verkürzte Teilnahme am GBF, „echte“ Corporate University. - Praxisnahes Studium mit der Perspektive, sich auf künftige Führungsaufgaben vorzubereiten. - Vorbereitung auf die IHK-Prüfung in Intensivkursen (3x10 Tage).

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.
RAHMEN-BEDINGUNGEN	<ul style="list-style-type: none"> - Ausbildungsbegleitendes Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften mit dem Schwerpunkt Management & Finance in Kooperation. - Abschluss zum Bachelor of Arts in Banking & Finance mit integrierter Ausbildung zum/zur Bankkaufmann/-frau. - Aufbauend auf dem Bachelor-Abschluss Möglichkeit zum MBA-Studium mit anschließender Promotion. - Zusätzlich werden die Kenntnisse für die IHK Prüfung zum Bankkaufmann vermittelt. - 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.

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





AS5000

Ausbildertagung 2012

3 Tage
520 Euro*
03.-04.05.2012
Münster

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

- 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.
- Die Themen und Referenten der Veranstaltung geben wir frühzeitig mit einem gesonderten Rundschreiben bekannt.

AS5001

Zertifizierter Ausbilder – Kompakt

3 Tage
735 Euro
19.-21.03.2012
Baunatal

Dieses Seminar bieten wir Ihnen über unseren Kooperationspartner, dem Genossenschaftsverband e.V., an.

ZIELGRUPPE	Ausbilder für die Berufsbilder Bankkaufmann, IT-Kaufmann, Groß- und Einzelhandelskaufmann.
VORAUSSETZUNGEN	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"> - Rahmenbedingungen der Ausbildung - Anforderungsprofil Ausbilder - Umsetzung der Ausbildereignungsverordnung in die betriebliche Praxis - Ziele setzen und kontrollieren - Begleitung des Auszubildenden vor bzw. nach Seminaren/Trainings - Formulierung von Projekt- und Arbeitsaufträgen - Anleitung bei Projekt- und Arbeitsaufträgen: Aufgabenstellung, Analyse und Auswertung der Ergebnisse - Der Auszubildende im Verkaufsgespräch: Vorbereitung und Anleitung - Feedback und Bestätigung bzw. Korrektur - Arbeit mit Rückmeldesystemen (Kritik-, Anerkennungsgespräche führen) - Bearbeitung „schwieriger Situationen“ in der Ausbildung - Arbeit mit Beurteilungssystemen - individuelle Fallarbeit

AN500

KN Zertifizierter Ausbilder

1 Tag
450 Euro
22.03.2012
Baunatal

Dieses Seminar bieten wir Ihnen über unseren Kooperationspartner, dem Genossenschaftsverband e.V., an.

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	<p>Fallstudie: Die Teilnehmer bearbeiten eine Aufgabe und stellen die Ergebnisse der Prüfungskommission in einer Einzelpäsentation vor.</p> <p>Rollenspiel: In einem simulierten Gespräch mit einem Auszubildenden werden vorrangig die Sozial- und Methodenkompetenz beurteilt.</p>



Studienleiter
BANKCOLLEG
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

B. Roos

Benedikt Roos
Studienleiter BankCOLLEG



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



**Abteilungsleiterin
Ausbildung und BankCOLLEG**
Monika Lohmann
Telefon 0251 7186-8101
Monika.Lohmann@rwgv.de



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



**Sachbearbeitung
Ausbildung und BankCOLLEG**
Iris Gerding
Telefon 0251 7186-8001
Iris.Gerding@rwgv.de



Kunden-Service-Center
Silke Schaumann
Telefon 0251 7186-8001
Silke.Schaumann@rwgv.de

*Ihre Dozenten: Qualifizierte Rechtsanwälte,
Bankpraktiker und Hochschuldozenten.*

FACHWIRT BANKCOLLEG

Nach jedem Semester erfolgt eine schriftliche Prüfung.

ZIELGRUPPE	Junge, engagierte, leistungsorientierte Mitarbeiter von Banken, die <ul style="list-style-type: none"> - eine abgeschlossene Bankausbildung oder - eine andere kaufmännische Ausbildung oder - mehrjährige Bankpraxis haben und sich eigenverantwortlich, berufsbegleitend, systematisch und auf anspruchsvollem Niveau weiterentwickeln wollen.
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.
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.
STANDORTE	Aachen*, Bielefeld, Bonn*, Dortmund, Forsbach (bei Köln), Koblenz, Krefeld, Münster, Paderborn, Siegen, Trier* (*BankCOLLEG Spezial).

5 Semester,
690 Euro
pro Semester
inkl.
Prüfungsgebühren

Gesamtinvestition:
3.450 Euro
zzgl. Kosten
des Studienwerkes.

Jährlicher Start
im Februar.

Fachwirt BankCOLLEG Ein Studium – zwei Abschlüsse

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

2 Semester
mit insgesamt
22 Präsenztagen
(Samstags-
unterricht)


Gesamtinvestition:
2.695 Euro inkl.
Anmeldegebühr und
Prüfungsgebühr
zzgl. Kosten
des Studienwerkes.

Mindestens
15 Teilnehmer.

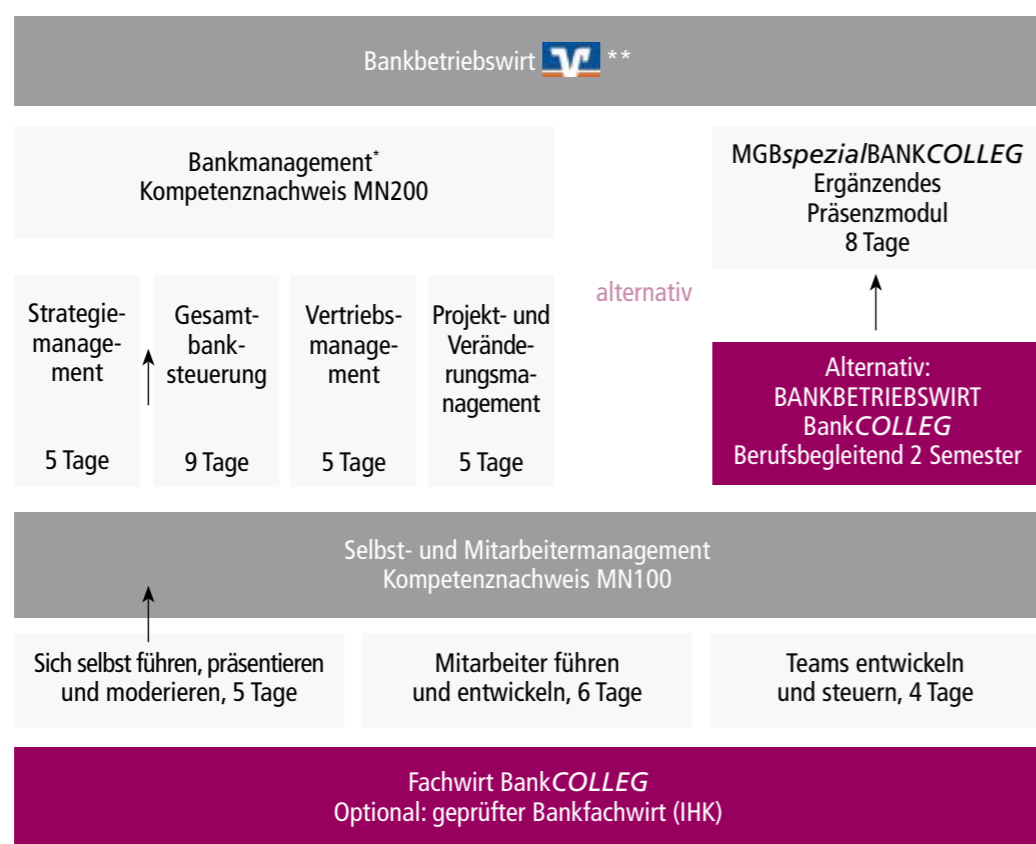
*Ihre Dozenten: Qualifizierte Rechtsanwälte,
Bankpraktiker und Hochschuldozenten.*


BANKBETRIEBSWIRT BankCOLLEG

Nach dem 2. Semester erfolgt eine schriftliche Abschlussprüfung.

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"> - Strategiemangement - Markt und Vertrieb - Portfoliomanagement - Gesamtbanksteuerung - Projekt- und Changemanagement - Personalmanagement
TITEL	<p>BANKBETRIEBSWIRT BankCOLLEG</p> <p>Durch die vollständige Verzahnung mit der GenoPE besteht optional die Möglichkeit, auf kürzestem Weg auch den Abschluss Bankbetriebswirt  zu erwerben.</p> <p>Der Starttermin wird bedarfsgerecht bei entsprechender Nachfrage festgelegt. Aachen, Dortmund, Forsbach, Koblenz, Krefeld, Münster, Paderborn, Trier.</p>

Entwicklungsweg Bankmanagement/Verzahnung BankCOLLEG



* Zulassungsvoraussetzung für den Kompetenznachweis Bankmanagement: Fachwirt BankCOLLEG
** Voraussetzung für den Titel Bankbetriebswirt :
Zwei Kompetenznachweise in den Fachlaufbahnen, davon einer aus dem Qualifizierungsprogramm.

*Ihre Dozenten: Qualifizierte Rechtsanwälte,
Bankpraktiker und Hochschuldozenten.*

dipl. Bankbetriebswirt BANKCOLLEG (§ 33 II KWG) In Kooperation mit der Akademie Deutscher Genossenschaften

Bedarfsgerechte Termine in Forbach, Münster und Paderborn sowie an weiteren Standorten.

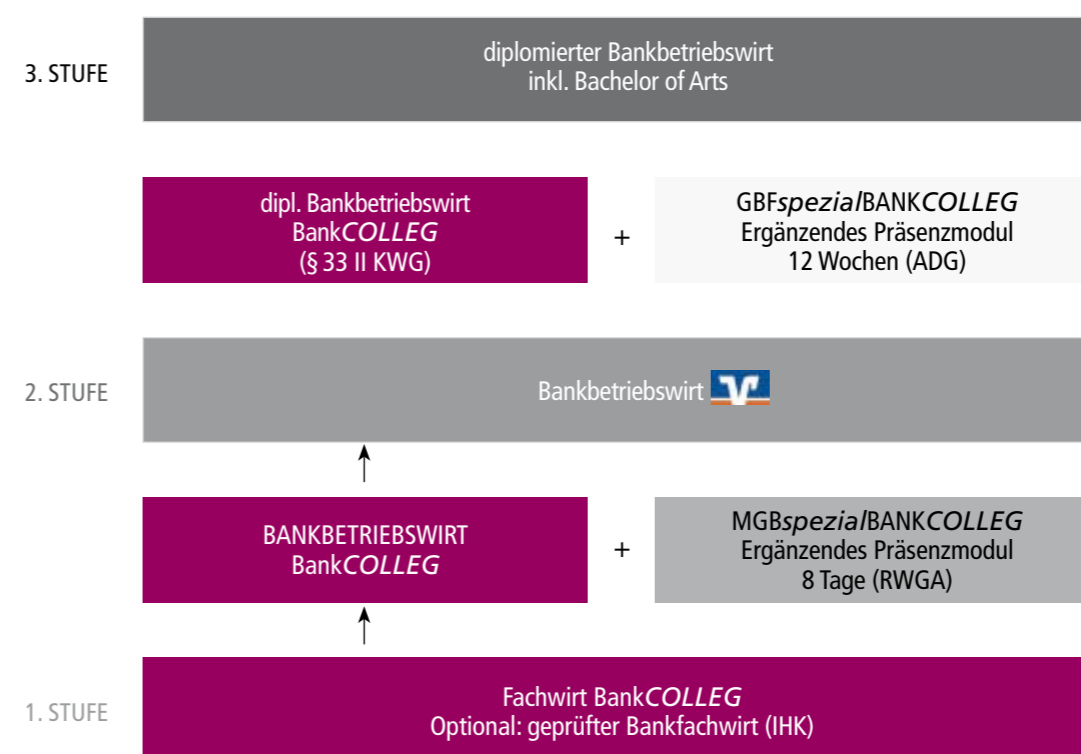
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die die Ausbildung zum Bankbetriebswirt BankCOLLEG oder das Seminar
IHR NUTZEN	Der Studiengang „dipl. Bankbetriebswirt BankCOLLEG“ vermittelt wichtige theoretische Voraussetzungen zur Steuerung der komplexen Abläufe einer Genossenschaftsbank. Der Titel dient als Nachweis fachtheoretischer 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"> - Strategie - Markt und Vertrieb - Produktion - Gesamtbanksteuerung - Bankenaufsichtsrecht/Bankbilanzpolitik - Management und Führung
PRÜFUNGEN	Nach jedem Trimester erfolgt eine schriftliche Prüfung. Am Ende der Ausbildung findet eine mündliche Abschlussprüfung auf Schloss Montabaur statt.
TITEL	<p>dipl. Bankbetriebswirt BankCOLLEG</p> <p>Durch die vollständige Verzahnung mit der GenoPE besteht optional die Möglichkeit, das 12-wöchige Ergänzungsmodul „GBFspezial/BankCOLLEG“ zu absolvieren und im Anschluss daran den Titel dipl. Bankbetriebswirt sowie einen vollwertigen Bachelor zu erwerben.</p>

3 Trimester
mit insgesamt
20 Präsenztagen
(Samstags-
unterricht) und
4 Prüfungstagen

Gesamtinvestition:
5.250 Euro inkl.
Studienmaterial,
Anmeldegebühr und
Prüfungsgebühren.

Mindestens
12 Teilnehmer.

Gesamtüberblick



MK3000

Bankmanagement Praxis


8 Tage
1.960 Euro

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die eine Aufgabe im Management ausüben bzw. anstreben und den Abschluss der 2. Stufe BankCOLLEG mit dem Abschluss „BANKBETRIEBSWIRT BankCOLLEG“ vorweisen können.
IHR NUTZEN	Erfolgreicher Abschluss „BANKBETRIEBSWIRT BankCOLLEG“ bzw. alternative anerkennbare Abschlüsse. 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"> - Gestaltung von Strategie-/Vertriebs-/Veränderungsprozessen: <li style="padding-left: 20px;">- Kundenbetreuungskonzept <li style="padding-left: 20px;">- analytische Marktbetrachtung und Vertriebsanalyse, Kampagnen-Management, Veränderungsprozesse gestalten - Fallstudien aus den Bereichen Vertrieb, Strategie, Organisation - Gesamtbanksteuerung: Planspiel BOSS - Konflikte und Widerstände in Managementprozessen - Vorbereitung auf den Kompetenznachweis

MN300

KN Bankmanagement Praxis

1 Tag
785 Euro

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die eine Aufgabe im Management ausüben bzw. anstreben und den Abschluss der 2. Stufe BankCOLLEG mit dem Abschluss „BANKBETRIEBSWIRT BankCOLLEG“ vorweisen können.
VORAUSSETZUNGEN	Abschluss Bankbetriebswirt BankCOLLEG Inhalte des Moduls MK3000
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"> - offenem Prüfgespräch - Fallstudien (Präsentation und Diskussion)
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  “.

Standort Forsbach
Raiffeisenstr. 10-16
51503 Rösrath
Fax 0251 7186-8699

Standort Münster
Mecklenbecker Str. 235-239
48163 Münster
Fax 0251 7186-8099

Kunden-Service-Center
Silke Schaumann
Telefon 0251 7186-8001
Silke.Schaumann@rwgv.de

www.rwga.de

