

2010

Qualifikation aufbauen & ausbauen

Systematische
Qualifizierungsprogramme



Ausbildung / BankCOLLEG





„In unserer Organisation brauchen wir in allen Bereichen Mitarbeiter, die mitgestalten können und wollen.“

Vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung und der dramatischen Krise im Bankenmarkt ist es für Sie wichtiger denn je, ein zukunftsfähiges Nachwuchskonzept zu haben. Nur mit einer hohen Ausbildungsquote und der besten Ausbildungsqualität werden Sie auch zukünftig in der Lage sein, wichtige Fach- und Führungspositionen in Ihrer Genossenschaftsbank mit Auszubildenden aus der eigenen Bankengruppe zu besetzen.

Es wird immer schwieriger, geeignete Auszubildende zu finden?
Ab sofort wird es leichter: www.ich-werde-banker.de


Wir bieten Ihnen ab sofort ein bundesweit abgestimmtes, innovatives Jugendmarketingkonzept, um die Zielgruppe der Schulabgänger für unsere Bankengruppe zu begeistern! Mit der Homepage www.ich-werde-banker.de, peppigen Postkarten und informativen Foldern werden Sie die Mitbewerber beim jährlichen Wettstreit um die besten Auszubildenden weit hinter sich lassen.

Wir unterstützen Sie in allen Phasen der Ausbildung systematisch mit unserem neuen professionellen und innovativen Angebot. Angefangen von der Online-Bewerbung über modernste eignungsdiagnostische Auswahlinstrumente bis hin zu unseren Azubi-Programmen, in denen wir Ihren Auszubildenden fundierte Fach- und Produktkenntnisse, verkäuferische Fähigkeiten, eine hohe Service-mentalität und die erforderliche Handlungs- und Vertriebsorientierung vermitteln. Denn nur diejenigen, die schon im Laufe ihrer Ausbildung Spaß am Vertrieb entwickeln, werden auch danach bereit und hoch motiviert sein, Verantwortung für Ihre Bank und den regionalen Markt zu übernehmen.

Und damit die Ausbildung für alle Beteiligten noch spannender und erfolgreicher wird, haben wir auch für die Ausbildungsverantwortlichen viele neue und interessante Angebote wie beispielsweise unsere Ausbildung zum „Zertifizierten Ausbilder“.

Mit unserem systematischen Ausbildungskonzept sind Sie allen aktuellen und künftigen Herausforderungen gewachsen!

Ihre



Monika Lohmann
Rechtsanwältin, Fachbereichsleiterin Ausbildung/BankCOLLEG

5-24 AUSBILDUNG

6 Das systematische Ausbildungskonzept der RWGA

7-11 VOR DER AUSBILDUNG

- 7 Genossenschaftliches Ausbildungsmarketing **NEU**
- 8 Berufsnavigator
- 9 AS1107 Recruitingmaßnahmen
BS4002 Bewerbertraining „Richtig bewerben“
- 10 A067 Eignungsdiagnostische Auswahlverfahren für Auszubildende **NEU**

12-13 ZU BEGINN DER AUSBILDUNG

- 12 AS1105 Business-Knigge für Auszubildende
- 13 AS1104 Einführungsseminar für Auszubildende 2010
WA1101 Einführungsseminar für Auszubildende 2010 in einer Warengenossenschaft

14-16 WÄHREND DER AUSBILDUNG

- 14 GenoSTARTTopFit
- 15 AB2000 AzubiFit I
- 16 AB3000 AzubiFit II

16-18 PRÜFUNGSVORBEREITUNG

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

19-20 STUDIEREN WÄHREND DER AUSBILDUNG

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

21 PERSPEKTIVEN

- VC7001 Vertriebsaudit – Verkäuferpotenziale erkennen und nutzen
- VC5014 TopFit im Markt

22-24 ANGEBOTE FÜR AUSBILDUNGSVERANTWORTLICHE

- 22 AS5001 Zertifizierter Ausbilder – Kompakt **NEU**
AN500 Kompetenznachweis „Zertifizierter Ausbilder“ **NEU**
- 23 AS5005 Transferworkshop für „Zertifizierte Ausbilder“ **NEU**
AS5006 Workshop „Vertragsunterschrift und was dann?“ **NEU**
- 24 AS5007 Vorbereitung auf die praktische Ausbildereignungsprüfung **NEU**
AS5000 Ausbildertagung 2010

25-30 BANKCOLLEG

- 26 Vorwort

27-30 BERUFBEGLEITENDE STUDIENGÄNGE

- 27 Fachwirt BankCOLLEG
- 28 BANKBETRIEBSWIRT BankCOLLEG
- 29 diplomierter Bankbetriebswirt BankCOLLEG
- 30 MK3000 Managementpraxis I
MN300 Kompetenznachweis Managementpraxis

31 Ihre Ansprechpartner im Bereich Ausbildung/BankCOLLEG

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



Zertifikat

beschäftigt bei der
Rheinisch-Westfälischer Genossenschaftsverband e.V.

die erforderlichen Kompetenznachweise bestanden und ist damit
berechtigt, den Titel

zu führen:

den
Westfälische Genossenschaftsakademie

W. Dahlmann
i.V. Werner Dahlmann



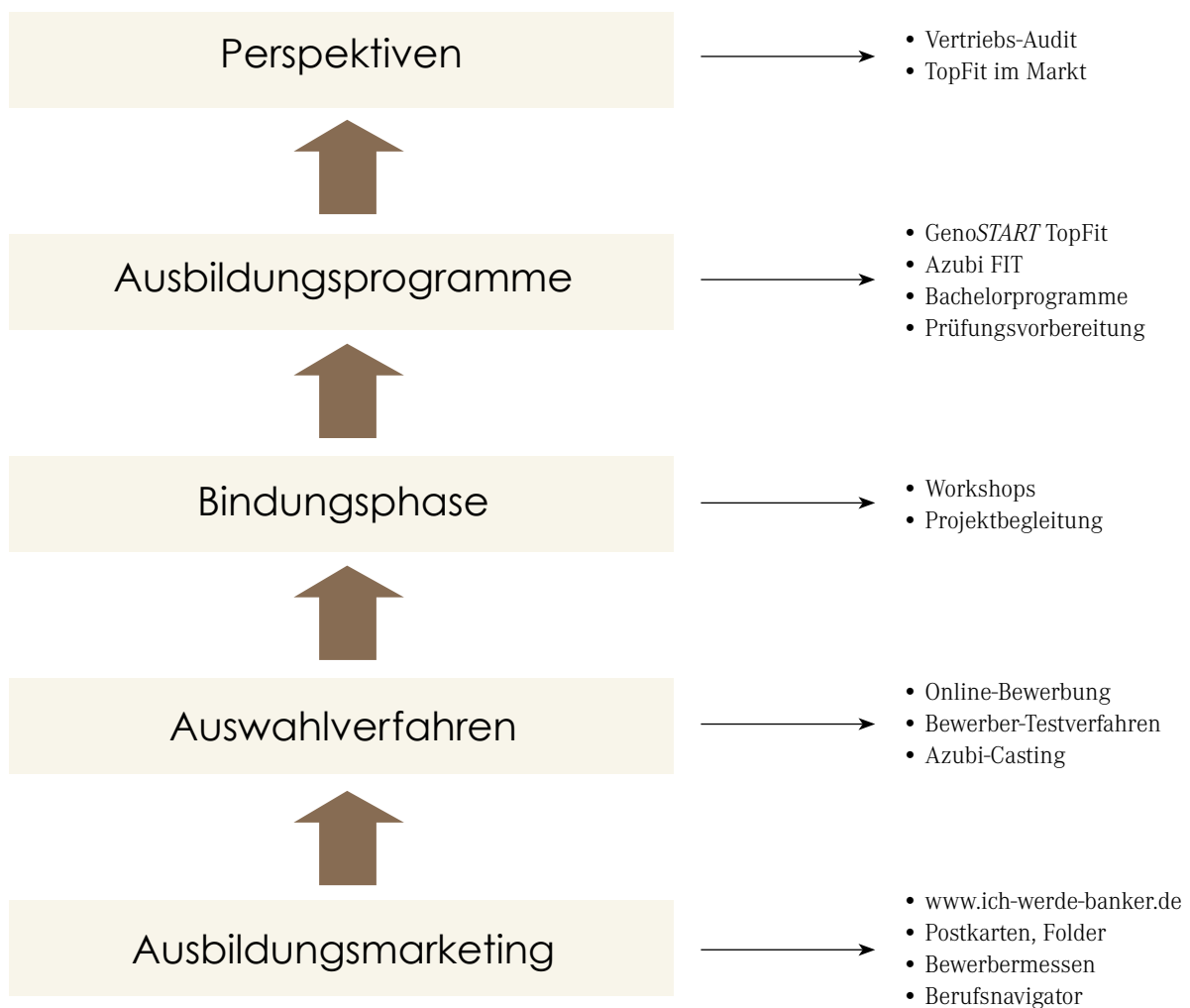
Das neue systematische Ausbildungskonzept der RWGA

„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 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 Aus-bildung zum/zur „Bankkaufmann/-frau“ und zum „Bachelor of Arts“ eignen.

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



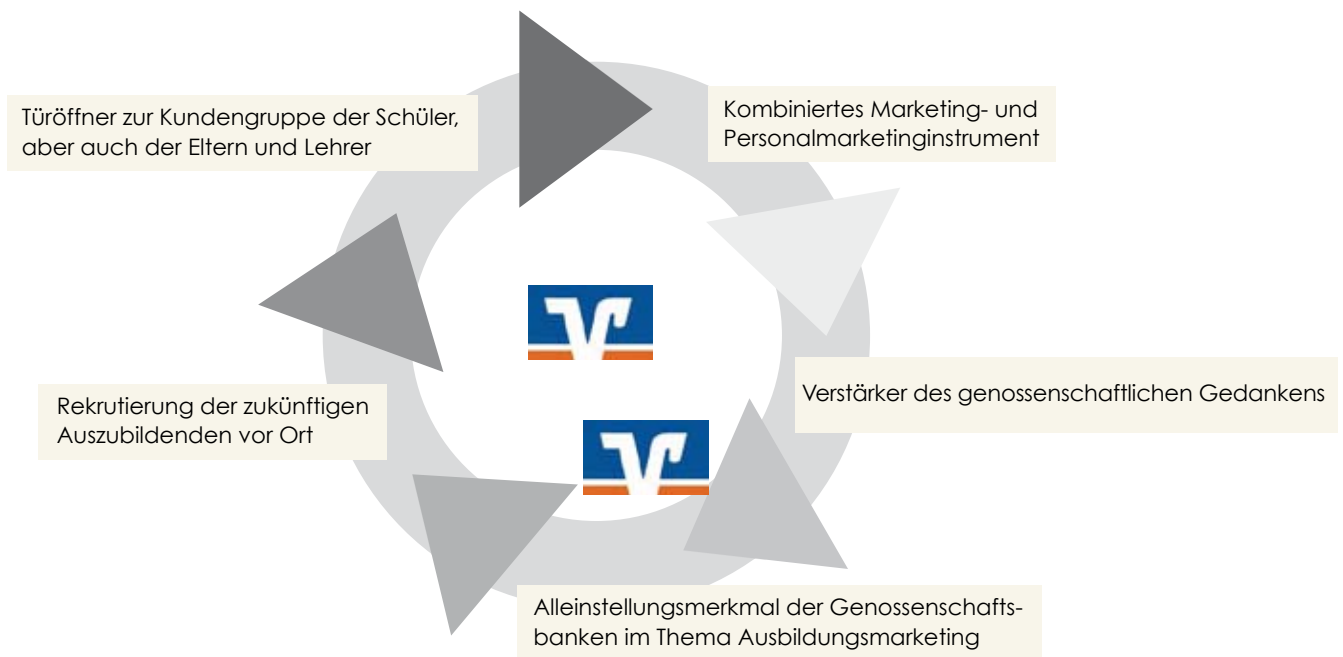
MACHEN SIE MIT! Sprechen Sie uns an, wir geben Ihnen gern weitere Informationen zu den günstigen Preisen und den wenigen Schritten, die erforderlich sind um dabei zu sein!

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: <ul style="list-style-type: none">• 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• Reagieren 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 der 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 31.12.2009 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. 85 Euro Spesen- und Fahrkostenpauschale und 19% MwSt



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 genau die Auszubildenden, in die es sich zu investieren lohnt!

ANGEBOTE

1. Ab sofort bieten wir Ihnen Online Einstellungstests

Im Wettlauf um die besten Azubis müssen Sie innovativ, schnell, treffsicher und gleichzeitig kostengünstig agieren. Unsere neuen Online-Einstellungstests helfen Ihnen dabei, aus den Bewerbungen die geeigneten Personen herauszufiltern, die Ihrem fachlichen und vertrieblichen Anforderungsprofil entsprechen. Ihr Vorteil: Sie können interessante Bewerber sehr kurzfristig einladen, da keine Mindestteilnehmerzahl erforderlich ist. Im Wettbewerb um die besten Auszubildenden sind Sie künftig schneller als die Anderen.

Online-Einstellungstest für genossenschaftliche Auszubildende (ET-GA)

Mit dem Online-Einstellungstest für genossenschaftliche Auszubildende (ET-GA) 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 (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 Potenzial-Check oder zum Einstellungsinterview eingeladen.

2. Eignungstest

In Zusammenarbeit mit dem Institut für Test- und Begabtenforschung haben wir einen Eignungstest für Ausbildungsplatzbewerber bei Genossenschaftsbanken entwickelt. Die Durchführung erfolgt in der Bank. Die Auswertung des Tests erfolgt innerhalb einer Woche. Für jeden Testteilnehmer wird ein individueller Rückmeldebogen erstellt. Darüber hinaus erhält die Bank eine Gesamtübersicht der Ergebnisse (Rangreihendarstellung).

3. Potenzial-Check – Das Casting für Ausbildungsplatzbewerber

So lernen Sie die neuen Mitarbeiter am Besten kennen: Der Potenzial-Check 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 Azubi-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.

4. Das Einstellungsinterview

Das strukturierte Einstellungsinterview für Auszubildende 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 und beinhalten ein Praxistraining in der Umsetzung vor Ort.

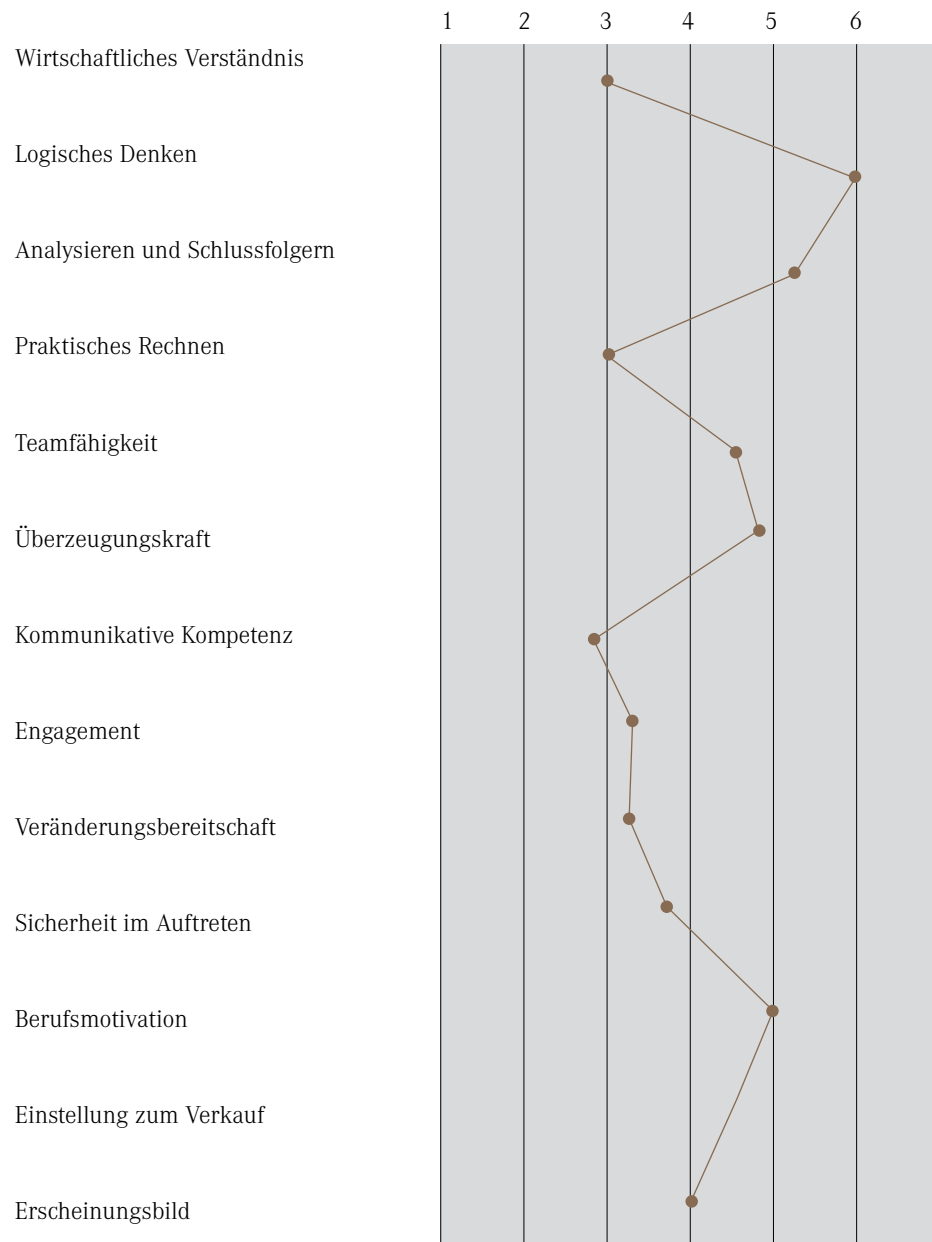
Ihre Ansprechpartner:
Sven Langner
Tel. 02205 803-817
Mario Lohmann
Tel. 0251 7186-476

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.

Azubi-Casting Anforderungs-/Bewerberprofil

—●— Anforderungsprofil



AS1105

1 Tag
215 Euro

Business-Knigge für Auszubildende

Für einen optimalen Start in eine erfolgreiche Ausbildung

TERMIN, ORT

09.08.2010/Münster
16.08.2010/Forsbach

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

ZIELGRUPPE

Auszubildende

IHR NUTZEN

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. 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

REFERENT

Klaus-Dieter Giersdorf, freiberuflicher Trainer und Berater mit dem Schwerpunkt Persönlichkeitsoptimierung

AS1104

3 Tage
330 Euro

Einführungsseminar für Auszubildende 2010 Für einen optimalen Start in eine erfolgreiche Ausbildung

TERMIN, ORT	30.08. bis 01.09.2010/Münster
ZIELGRUPPE	Auszubildende, die am 01.08.2010 mit der Ausbildung beginnen und nicht 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">• Willkommen in der großen und leistungsstarken genossenschaftlichen Organisation (Wesen, Zahlen, Fakten)• Kleiner „Business-Knigge“• Veränderung als Chance• Herausforderungen für Bankmitarbeiter im Jahr 2010• Umgang mit dem Kunden (Kundenansprache)• Telefonate kompetent annehmen und weiterleiten• Handlungskompetenzmodell• Motivation, Teamarbeit <p>Auf Wunsch können teamfördernde Outdoor-Übungen integriert werden.</p>
REFERENT	Trainer der RWGA

WA1101

2 Tage
250 Euro

Einführungsseminar für Auszubildende 2010 in einer Warengenossenschaft

Für einen optimalen Start in eine erfolgreiche Ausbildung

TERMIN, ORT	Termine werden frühzeitig bekannt gegeben
ZIELGRUPPE	Auszubildende, die am 01.08.2010 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">• Willkommen in der großen und leistungsstarken genossenschaftlichen Organisation (Wesen, Zahlen, Fakten)• Kleiner „Business-Knigge“• Veränderung als Chance• Umgang mit dem Kunden (Kundenansprache)• Telefonate kompetent annehmen und weiterleiten• Handlungskompetenzmodell• Motivation, Teamarbeit
REFERENT	Dr. Christian Degenhardt, 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. Bankenerbeitskreise – 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">• TF 01: Start in die Ausbildung (5 Tage)• TF 02: Das KK-Konto als Grundlage der Bankverbindung (3 Tage)• TF 03: Nationaler und elektronischer Zahlungsverkehr (1 Tag)• TF 04: Vermögensbildung – staatlich gefördert (1 Tag)• TF 05: Verhaltens- und Verkaufstraining (4 Tage)• TF 06: Geld- und Vermögensanlage (7 Tage)• TF 07: Finanzierung (5 Tage)• TF 08: Internationaler Zahlungsverkehr (2 Tage)• TF 09: Prüfungsvorbereitung I – schriftliche Prüfung (10 Tage)• TF 10: Prüfungsvorbereitung II – mündliche Prüfung (2 Tage) <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">• Organisation von „Vorabtreffen“ neuer Auszubildender• Erstellung von Anforderungsprofilen• Erstellung von Ablaufplänen für die Auszubildenden• Beurteilungssystem für Auszubildende• Potenzialeinschätzung der Auszubildenden am Ende der Ausbildung• Regelmäßiger Erfahrungsaustausch (regional und überregional) mit anderen Banken <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 205 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"> • Signalerkennung und -verwertung • Das strukturierte Beratungsgespräch (KAAPAV) • Einwandbehandlung und Preisgespräche • Beschwerdemanagement/Umgang mit Reklamationen • Telefonische Terminvereinbarung • Umsetzungstrainings zu allen Bereichen
REFERENT	Trainer der RWGA

AB3000

2 x 5 Tage
525 Euro pro Woche

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

TERMIN, ORT	Teil 1: 06.04. bis 10.04.2010/Münster; Teil 2: 11.10. bis 15.10.2010 /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"> • 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 • Umsetzungstrainings zu allen Bereichen
REFERENT	Trainer der RWGA

AS1101

2 x 5 Tage
580 Euro

Vorbereitung auf die IHK-Zwischenprüfung

TERMIN, ORT	19.07. bis 30.07.2010/Forsbach
ZIELGRUPPE	Auszubildende in Genossenschaftsbanken, die öffentliche Berufsschulen besuchen und nicht 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
580 Euro

Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Abschlussprüfung

TERMIN, ORT	29.03. bis 10.04.2010/Forsbach; 11.10. bis 22.10.2010/Forsbach
ZIELGRUPPE	Auszubildende in Genossenschaftsbanken, die öffentliche Berufsschulen besuchen und nicht 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.

AS1 103

3 Tage
450 Euro

Intensivtraining für die mündliche IHK-Abschlussprüfung

TERMIN, ORT	10.05. bis 12.05.2010/Forsbach; 06.12. bis 08.12.2010/Forsbach
ZIELGRUPPE	Auszubildende in Genossenschaftsbanken, die nicht an der GenoSTART TopFit-Ausbildung teilnehmen
IHR NUTZEN	Die Teilnehmer sind optimal auf das Praxisgespräch im Rahmen der mündlichen IHK-Abschlussprüfung vorbereitet.
INHALTE	<ol style="list-style-type: none">1. Tag:<ul style="list-style-type: none">• 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, Wertpapieranlage2. Tag:<ul style="list-style-type: none">• 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 Prüfung3. Tag:<ul style="list-style-type: none">• Simulation der mündlichen Prüfung
REFERENT	Trainer der RWGA und Prüfungsausschussmitglieder der IHK
TEILNEHMERZAHL	mind. 6 Teilnehmer; max. 12 Teilnehmer

WA1 102

3 x 1,5 Tage
410 Euro

Intensivtraining für die mündliche IHK-Abschlussprüfung der Warenfachkaufleute

TERMIN, ORT	Gruppe 1/Baustein 1: 04.09. bis 05.09.2009 Baustein 2: 06.11. bis 07.11.2009 Baustein 3: 19.03. bis 20.03.2010 Gruppe 2/Baustein 1: 27.11. bis 28.11.2009 Baustein 2: 05.02. bis 06.02.2010 Baustein 3: 25.06. bis 26.06.2010 Gruppe 3/Baustein 1: 11.12. bis 12.12.2009 Baustein 2: 26.02. bis 27.02.2010 Baustein 3: 07.05. bis 08.05.2010 RWGA in Münster
ZIELGRUPPE	Auszubildende im Groß- und Außenhandel sowie Auszubildende im Einzelhandel ab dem 2. Ausbildungsjahr. Wir bieten dieses Seminar in Kooperation mit dem Genokolleg an. 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	<ul style="list-style-type: none">• 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
REFERENTEN	Herbert Meese, Elisabeth Remmersmann

AS1106

2 x 2,5 Tage

Kompaktseminar

195 Euro

je Seminarteil



Intensivkurs Volkswirtschaftslehre und Rechnungswesen

Beide Seminarteile können als Einzelseminar oder auch als Paket zum Gesamtpreis von 350 EUR gebucht werden.

TERMIN, ORT

06.04. bis 10.04.2010/Münster

12.04. bis 16.04.2010/Forsbach

25.10. bis 29.10.2010/Forsbach

Für die beiden Kurse im April 2010 halten wir uns bei entsprechenden Anmeldezahlen eine Zusammenlegung vor.

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 Fach Rechnungswesen vorzubereiten.

INHALTE

Allgemeine Volkswirtschaftslehre – AWL (2,5 Tage)

- Vollkommener Markt, Marktformen
- Angebot und Nachfrage, Verschiebungen und Elastizität
- 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

REFERENT

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



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">• 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 Banking & 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)
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.

Ihre Ansprechpartnerin:
Monika Lohmann
Tel. 0251 7186-480



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

- 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.

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.

VC7001

1,5 Tage
890 Euro*

Vertriebs-Audit – Verkäuferpotenziale erkennen & nutzen

TERMIN, ORT

19.09. bis 20.09.2010/Forsbach

Dieses Training führen wir auch abgestimmt auf Ihre individuellen Anforderungen in Ihrem Haus durch.

IHR NUTZEN

Das Vertriebs-Audit ermittelt systematisch die Kompetenzen der Teilnehmer in den verkaufsrelevanten Einstellungen und Fähigkeiten.

Das Vertriebs-Audit unterstützt

- bei der Stellenbesetzung im Vertrieb
- Vertriebsmitarbeiter, die vor dem nächsten Entwicklungsschritt stehen (z. B. die Funktionen im Privat- oder Firmenkundengeschäft wahrnehmen sollen)
- bei der Kompetenzdiagnose und -optimierung erfahrener Kundenberater
- überall da, wo eine genaue Prognose des zu erwartenden Erfolgs erforderlich ist
- überall da, wo Stärken und Entwicklungsfelder genau beschrieben werden sollen

INHALTE

In typischen Bankvertriebssituationen zeigen die Teilnehmer ihre verkäuferischen Fertigkeiten. Das Ergebnis ist ein klares Kompetenzprofil mit einer ausführlichen Dokumentation der Stärken und Lernfelder der Teilnehmer. Das Verfahren liefert eine klare Prognose mit Hinweisen für die gezielte Entwicklung des Mitarbeiters zum vertriebsstarken Mitarbeiter.

Beobachtete Dimensionen (u.a.):

- Verkaufsmotivation • Bedarf ermitteln • Lösungen aufzeigen • Kundenwertschätzen
- Klar kommunizieren • Reflexionsfähigkeit

Auf Wunsch werden die Ergebnisse in der Bank präsentiert.

ANSPRECHPARTNER

Sven Langner

Telefon 02205 803-817

VC5014

4 Tage
960 Euro

TopFit im Markt

TERMIN, ORT

19.10. bis 22.10.2009/Forsbach

Dieses Training führen wir auch abgestimmt auf Ihre individuellen Anforderungen in Ihrem Haus durch.

ZIELGRUPPE

Marktmitarbeiter und Juniorenberater, die in den Vertrieb einsteigen und einen eigenen Kundestamm aufbauen bzw. übernehmen

IHR NUTZEN

Sie finden einen souveränen Einstieg in den Vertrieb. Sie sind in der Lage, vertrauensvolle und empathische Beziehungen zu den eigenen Kunden aufzubauen und zu pflegen. Die Vertriebsaufgaben werden motiviert umgesetzt und die Zielzahlen positiv in den Arbeitsalltag übernommen. Eigenverantwortliches Handeln und der bewusste Einsatz der eigenen Kompetenzen sind Ihr selbstverständliches Rüstzeug.

INHALTE

- Was kann der Vertrieb für die Bank tun?
- Beratungsgespräche professionell führen
- Selbstbewusst und zielgerichtet zum Abschluss
- Telefonische und persönliche Kundenansprache – sicher zum Termin!
- Kundenbindungsstrategien als Erfolgsfaktor
- Tipps & Tricks für den Vertrieb – Werkzeugkoffer für die tägliche Beratung
- Wie motiviere ich mich nachhaltig?

TIPP

Wir empfehlen die Buchung eines Training-on-the-Job im Anschluss an das Seminar. Dies gewährleistet den perfekten Praxistransfer.

REFERENTEN

Andreas Kaufmann und Michael Quasten, RWGA

* inkl. ausführlicher Ergebnisdokumentation, Potenzialeinschätzung und Entwicklungshinweisen zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

AS5001

5 Tage
820 Euro



Zertifizierter Ausbilder – Kompakt

TERMIN, ORT	21.06. bis 25.6.2010/Forsbach; 20.09. bis 24.09.2010/Münster 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">• 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
TEILNEHMERZAHL	Mindestens 8 Teilnehmer
REFERENTEN	Trainer der RWGA

AN500

1 Tag
360 Euro



Kompetenznachweis – Zertifizierter Ausbilder

TERMIN, ORT	26.06.2010/Forsbach; 25.09.2010/Münster
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">• Fallstudie: Die Teilnehmer bearbeiten eine Aufgabe und stellen die Ergebnisse der Prüfungskommission in einer Einzelpäsentation vor.• Rollenspiel: In einem simulierten Gespräch mit einem Auszubildenden werden vorrangig die Sozial- und Methodenkompetenz beurteilt.• Hinweis: Die Kenntnisse der Ausbildereignung nach AEVO sind hilfreich.
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">• Strukturierter Erfahrungsaustausch• Erarbeiten von Projekt- und Arbeitsaufträgen, die in die tägliche Arbeit einfließen können
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	09.03. bis 12.03.2010/Münster; 28.06. bis 01.07.2010/Forsbach
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	<p>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.</p> <p>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 Ausbilder-eignungsprüfung befreit. Der praktische Prüfungsteil besteht aus der Präsentation oder der praktischen Durchführung einer Ausbildungseinheit und einem Prüfungsgespräch.</p>
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 bei der für Sie zuständigen IHK zu den jeweils geltenden Prüfungsgebühren gesondert anmelden müssen.

AS5000

2 Tage
520 Euro*

Ausbildertagung 2010

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

TERMIN, ORT	31.05. bis 01.06.2010/Münster
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	<p>Ehrung der jahrgangsbesten Auszubildenden</p> <p>Die Themen und Referenten der Veranstaltung geben wir frühzeitig mit einem gesonderten Rundschreiben bekannt.</p>



Können Sie auch das Wort Finanzmarktkrise nicht mehr hören? Dann nehmen Sie doch einfach Ihre Zukunft selber in die Hand – jetzt erst recht!

Gerade das letzte Jahr hat gezeigt, wie wichtig unsere genossenschaftliche Bankengruppe ist. Wir brauchen mehr denn je erfolgreiche Nachwuchsbanker, die Motivation, Eigeninitiative und Engagement mitbringen, die gerade jetzt bereit sind, ihre Karriere zielstrebig zu verfolgen.

Die genossenschaftliche Bankengruppe ist die einzige Bankengruppe, die ihren Mitarbeitern unter der Dachmarke BankCOLLEG einen berufsbegleitenden Studienweg anbietet, der nicht nur vollständig mit dem genossenschaftlichen Bildungssystem GenoPE verzahnt ist, sondern auch vielfältige Optionen für weiterführende Titel bis hin zum Bachelor bietet.

Mit dem BankCOLLEG können Sie nicht nur die erforderlichen Voraussetzungen und Abschlüsse für die Übernahme von Fach- und Führungsaufgaben im mittleren Management erwerben sondern auch die theoretischen Kenntnisse für die Vorstandsqualifikation nach §33 II KWG in Verbindung mit einem Bachelor-Titel.

Diese vollständige Verzahnung eines berufsbegleitenden Managementstudienganges mit einem Hochschulabschluss Bachelor ist in Deutschland einzigartig!

BankCOLLEG – Werden Sie aktiv und nutzen Sie Ihre Karrierechancen!

Ihre



Monika Lohmann
Rechtsanwältin, Fachbereichsleiterin Ausbildung/BankCOLLEG



Fachwirt BankCOLLEG

TERMIN, ORT	Start im Februar jeden Jahres. Standorte: Aachen*, Bielefeld, Bonn*, Dortmund, Forsbach (bei Köln), Koblenz, Krefeld, Münster, Paderborn, Siegen, Trier (BankCOLLEG-SPEZIAL)
DAUER, INVESTITION	5 Semester, 640 Euro pro Semester und Prüfungsgebühren; Gesamtpreis inkl. Anmeldegebühr: 3.350 Euro
ZIELGRUPPE	Junge ehrgeizige Mitarbeiter von Genossenschaftsbanken, die <ul style="list-style-type: none"> • eine abgeschlossene Bankausbildung oder • eine andere kaufmännische Ausbildung oder • mehrjährige Bankpraxis haben und sich eigenverantwortlich und berufsbegleitend systematisch 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 qualifizierten Aufgaben in allen Tätigkeitsfeldern einer Genossenschaftsbank.
INHALTE	Die vier Kernfächer Volkswirtschaftslehre, Betriebswirtschaftslehre, Bankwirtschaft und Recht werden ergänzt um die beiden Vertiefungsfächer Privatkundengeschäft, Firmenkundengeschäft und ein selbst gewähltes Projektthema.
PRÜFUNGEN	Nach jedem Semester erfolgt eine schriftliche Semesterprüfung. Am Ende wird ein Projektantrag in einer mündlichen Abschlussprüfung präsentiert.
TITEL	Sie erwerben den anerkannten Abschluss Fachwirt BankCOLLEG. Optional besteht die Möglichkeit, den Titel geprüfter Bankfachwirt (IHK) zu erwerben, der zusätzlich den theoretischen Teil der Ausbildereignungsprüfung beinhaltet.
REFERENTEN	Qualifizierte Bankpraktiker und Hochschuldozenten

* Als Ergänzung empfehlen wir das Modul „Vorbereitung auf die praktische Ausbilderprüfung“

BankCOLLEG Struktur mit Doppelabschluss

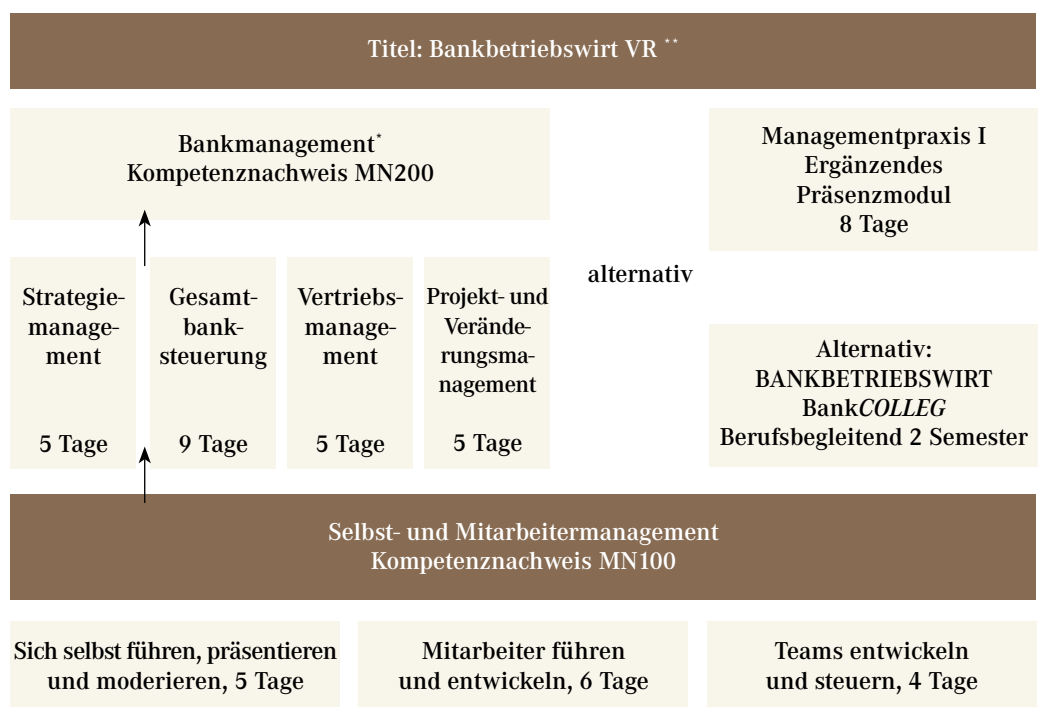
1. Semester	Bankwirtschaft	BWL	VWL	Recht
2. Semester	Bankwirtschaft	BWL	VWL	Recht
3. Semester	BW/BWL/VWL/Recht		Privatkundengeschäft	
4. Semester	Bankwirtschaft	BWL	VWL	Recht
→	Auf Wunsch Prüfung zum geprüften Bankfachwirt (IHK)			
5. Semester	Firmenkundengeschäft Projektantrag mit Bezug zur eigenen Bank			
→	Abschlussprüfung zum Fachwirt BankCOLLEG			



BANKBETRIEBSWIRT BankCOLLEG

TERMIN, ORT	Start im Frühjahr jeden Jahres sowie bedarfsgerecht bei entsprechender Nachfrage; Forsbach, Krefeld, Koblenz, Münster, Paderborn, Trier. Bei Bedarf an weiteren Orten. Mindestteilnehmerzahl 15 Personen.
DAUER, INVESTITION	2 Semester mit insgesamt 22 Präsenztagen (Samstagsunterricht); Gesamtpreis inkl. Studienmaterial, Anmeldegebühr und Prüfungsgebühren: 2.695 Euro
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die die Ausbildung zum Fachwirt BankCOLLEG mit mindesten 67 Punkten abgeschlossen oder einen vergleichbaren Abschluss erworben haben
IHR NUTZEN	Sie erwerben vertiefenden 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 sicher gestellt.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> • Strategiemangement • Markt und Vertrieb • Portfoliomangement • Gesamtbanksteuerung • Projekt- und Changemangement • Personalmanagement
PRÜFUNGEN	Nach dem zweiten Semester erfolgt eine schriftliche Abschlussprüfung.
TITEL	BANKBETRIEBSWIRT BankCOLLEG Aufgrund der vollständigen Verzahnung mit der GenoPE besteht optional die Möglichkeit, auf kürzestem Weg auch den Abschluss Bankbetriebswirt VR zu erwerben.
REFERENTEN	Qualifizierte Bankpraktiker, Unternehmensberater und Hochschuldozenten

Entwicklungsweg Bankmanagement/Verzahnung BankCOLLEG



* Zulassungsvoraussetzung für den Kompetenznachweis Bankmanagement: Fachwirt BankCOLLEG

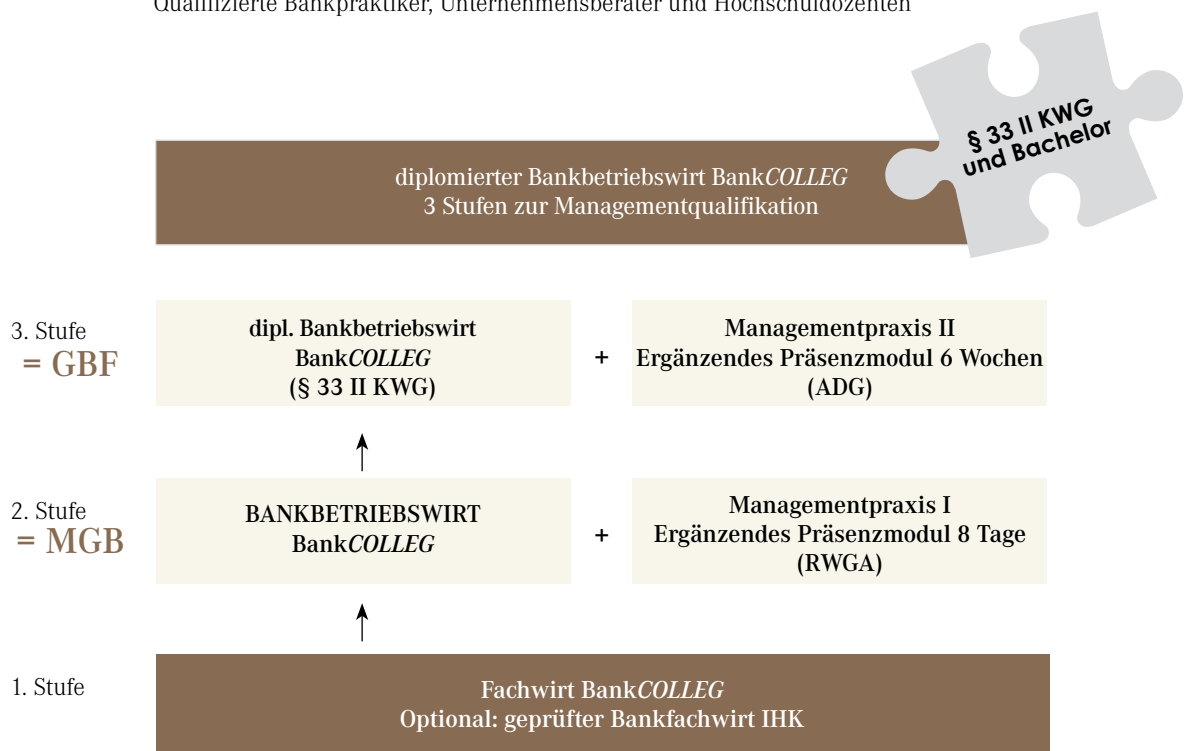
** Voraussetzung für den Titel Bankbetriebswirt VR: 2 Kompetenznachweise in den Fachlaufbahnen, davon 1 x aus dem Qualifizierungsprogramm



dipl. Bankbetriebswirt BankCOLLEG/§33 II KWG

In Kooperation mit der Akademie Deutscher Genossenschaften

TERMIN, ORT	Bedarfsgerechte Termine in Forbach und Münster und an weiteren Standorten. Mindestens 12 Teilnehmer.
DAUER, INVESTITION	3 Trisemester mit insgesamt 20 Präsenztagen (Samstagsunterricht) und 4 Prüfungstagen, Gesamtpreis inkl. Studienmaterial, Anmeldegebühr und Prüfungsgebühren: 4.850 Euro
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die die Ausbildung zum Bankbetriebswirt BankCOLLEG oder das Seminar Bankmanagement mit einer Mindestnote von 67 Punkten abgeschlossen haben
IHR NUTZEN	Der Abschluss dipl. Bankbetriebswirt BankCOLLEG vermittelt wichtige theoretische Voraussetzungen zur Steuerung der komplexen Abläufe einer Genossenschaftsbank. Er dient als Nachweis fachtheoretischer Kenntnisse gem. § 33 Abs. 2 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• Management und Führung• Produktion• Gesamtbanksteuerung• Vertrieb
PRÜFUNGEN	Nach jedem Trisemester erfolgt eine schriftliche Prüfung. Am Ende der Ausbildung findet eine mündliche Abschlussprüfung statt.
TITEL	dipl. Bankbetriebswirt BankCOLLEG Aufgrund der vollständigen Verzahnung mit der GenoPE besteht optional die Möglichkeit, das sechswöchige Ergänzungsmodul Managementpraxis II zu absolvieren und im Anschluss daran den Titel Dipl. Bankbetriebswirt (ADG) somit einen vollwertigen Bachelor zu erwerben.
REFERENTEN	Qualifizierte Bankpraktiker, Unternehmensberater und Hochschuldozenten



MK3000

8 Tage
1.800 Euro


Management Praxis I

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">• Gestaltung von Strategie-/Vertriebs-/Veränderungsprozessen:<ul style="list-style-type: none">- Kundenbetreuungskonzept Analytische Marktbetrachtung und Vertriebsanalyse Kampagnen-Management Veränderungsprozesse gestalten• Fallstudien aus den Bereichen Vertrieb, Strategie, Organisation• Gesamtbanksteuerung: Planspiel BOSS• Vorbereitung auf den Kompetenznachweis• Konflikte und Widerstände in Managementprozessen

MN300

1 Tag
695 Euro

Kompetenznachweis Managementpraxis I

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die eine Aufgabe im Management ausüben bzw. anstreben
VORAUSSETZUNGEN	Abschluss BankCOLLEG Bankbetriebswirt Inhalte des Moduls Managementpraxis I
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 Vorstandsmitgliedern.
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), des Abschlusses BankCOLLEG und dem Nachweis einer angemessenen Fachkompetenz erhalten Sie den Titel „Bankbetriebswirt  “.



Sie haben organisatorische Fragen
zu den hier beschriebenen Modulen?
Kundenservice-Center
Silke Schaumann
Telefon 02205 803-846
Silke.Schaumann@rwgv.de

Fachliche Antworten gibt es hier:
Ausbildung und BankCOLLEG
Monika Lohmann
Telefon 0251 7186-480
Monika.Lohmann@rwgv.de

Studienleiter BankCOLLEG
Benedikt Roos
Telefon 0251 7186-482
Benedikt.Roos@rwgv.de

