



AUSBILDUNG




Sehr geehrter Ausbilder,

um Ihren Anforderungen und den aktuellen Entwicklungen gerecht zu werden, haben wir unser Seminarangebot für Sie weiterentwickelt, intensiviert und erweitert.

Unser Blended Learning Konzept bezieht neue Medien, Lern- und Lehrformen mit ein und wird stetig weiterentwickelt.

Alle Neuerungen für Sie auf einen Blick:

- Integration der deutschlandweiten Ausbildungskampagne  Ausbildungssystem der BWGV-Akademie
- Einbindung von VR-Bildung
Zur Seminarvorbereitung, im Seminar und zur Seminarnachbereitung
Schaffung eines Ausbilderportals für den Ausbilder
- Einbindung von Prüfungs.TV in die Seminar- und Klausurvorbereitung
- Einheitliches nachvollziehbares Beratungsdokumentationssystem mit Soll-Ist Aussagen für Ihre Nachbesprechung
- Verkürzung der Seminarzeiten der Module 1-6 von 5 auf 3-4 Tage je Modul
- Intensivierung der Beratungstrainings
- Einbindung des OnlinebankingFührerscheins in Modul 1
- Qualifizierung zum next champion Berater (Beraterpass 1) bei erfolgreichem Verlauf
- Sonderangebot für Prüfungs.TV in Verbindung mit den next champion Seminaren
- Zusammenführung und Verkürzung der mündlichen Prüfungsvorbereitung für Finanzassistenten von 4 auf 3 Tage
- Lernnuggets für Ihren innerbetrieblichen Unterricht



next champion...

...ergänzt und unterstützt Ihre Ausbildung.

...legt in seinen einzelnen Modulen den Grundstein für



...hilft, die heutigen Anforderungen an die Auszubildenden in die Umsetzung zu bringen. Von Anfang an werden sie auf den Markt eingestellt und sind punktgenau auf die Abschlussprüfung vorbereitet.

...fokussiert auf die Handlungskompetenz als Summe aus Fach-, Methoden-, Persönlichkeits- und Sozialkompetenz.

...bietet zeitgemäße moderne Trainingsmethoden, Lernvideos und E-Learning.

...bezieht aktuelle Entwicklungen am Arbeitsplatz und neueste pädagogisch-didaktische Erkenntnisse konsequent ein.

...qualifiziert Ihren Auszubildenden von Anfang an für seine Aufgaben in der Praxis - insbesondere in Service und Beratung

Aktualität und Praxistauglichkeit sind der Maßstab.

Kompetente, motivierte und engagierte junge Banker sind das Ziel.

AUSBILDUNG



Abschlussprüfung
Bankkaufmann/-frau (IHK)



Abschlussprüfung
Bankkaufmann/-frau mit Zusatzqualifikation
Finanzassistent oder Allfinanz (IHK)

Modul 1:



Inkl. OnlinebankingFührerschein!

Zielgruppe	Auszubildende Bankkaufleute und Finanzassistenten in der ersten Lehrjahrshälfte
Dauer	3 Tage
Zielsetzung/Nutzen	<p>Die Auszubildenden erhalten grundlegende Kenntnisse und Tipps für die Girokontoberatung und den Umgang mit unterschiedlichen Kundenpersönlichkeiten.</p> <p>Die Highlights:</p> <p>DISG-Training</p> <p>Jeder Azubi erhält sein persolog® Persönlichkeits-Profil (Teenagerprofil), um das eigene Verhalten und das der unterschiedlichen Kundentypen einschätzen zu können.</p> <p>OnlinebankingFührerschein</p> <p>Jeder Azubi wird für den OnlinebankingFührerschein auf VR-Bildung eingeschrieben und kommt in den Genuss eines Praxistrainings.</p>
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Generation App – Neue Medien sinnvoll eingesetzt• Training für die Beratung von Neukunden zu den Themen<ul style="list-style-type: none">○ die richtige Auswahl eines Kontomodells (Girokontoberatung und der Umzugsservice)○ die Vorstellung der Genossenschaft, der eigenen Person und des Finanzverbundes○ Verkauf der Mitgliedschaft/“Alles-aus-einer-Hand“• Flexibel auf jeden Kundentyp eingestellt: persolog®Training
Preis an den Standorten	520,- € p.P. Einzelpreis; 510,-€/500,-€ p.P. Paketpreis (TIPP: Durch die Buchung des Paketes in 2018 sichern Sie sich den vergünstigten Veranstaltungspreis von 2018 für alle Folgeveranstaltungen bis zum Ausbildungsende!) zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Übernachtung Ihrer Teilnehmer
Preis bei Ihnen vor Ort	470,- € p.P.; min. 12 max. 24 Teilnehmer zzgl. Kosten für Technik, Unterlagenerstellung und Anfahrt, Verpflegung und ggf. Übernachtung der Trainer

Modul 2:



mit **MysteryShopping**

Zielgruppe	Auszubildende Bankkaufleute und Finanzassistenten in der ersten Hälfte der Ausbildungszeit
Dauer	4 Tage
Zielsetzung/Nutzen	Die Auszubildenden erleben sich selbst in der Rolle eines Kunden und verinnerlichen die Bedeutung der Kundenzufriedenheit. Sie können Kunden im Servicebereich aktiv ansprechen und bedienen. Sie können die erworbenen Kenntnisse zu den Themen staatliche Sparförderung – Bausparen, Fondssparen, Riester – und Berufsunfähigkeit unmittelbar in Beratungsgesprächen anwenden und kundenindividuelle Nutzenargumente formulieren.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Fallstudientraining zu den Themen:<ul style="list-style-type: none">○ Sparen und anlegen - Schwerpunkt 4P, BSH und VL-Fonds der Union Investment○ Das 3-Schichten-Modell der Altersvorsorge (Schwerpunkt Riester)○ Absicherung des Lebensstandards (Schwerpunkt Berufsunfähigkeit)• Mystery Shopping: Verkäufer und Berater erleben• Analysetechniken und Einwandbehandlung• Praxisnahe Gesprächstechniken für die einzelnen Phasen des Beratungsgesprächs - Schwerpunkt: Kontoführung- und Zahlungsverkehr• Training für die Beratung von Berufsstartern und prämiertenberechtigten Personen• Qualifiziertes Feedback durch die Trainern mit Aushändigung eines Beratungsgesprächsprotokolls
Preis an den Standorten	520,- € p.P. Einzelpreis; 510,-€/500,-€ p.P. Paketpreis (TIPP: Durch die Buchung des Paketes in 2018 sichern Sie sich den vergünstigten Veranstaltungspreis von 2018 für alle Folgeveranstaltungen bis zum Ausbildungsende!) zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Übernachtung Ihrer Teilnehmer
Preis bei Ihnen vor Ort	470,- € p.P.; min. 12 max. 20 Teilnehmer zzgl. Kosten für Technik, Unterlagenerstellung und Anfahrt, Verpflegung und ggf. Übernachtung der Trainer

Modul 3:

WP Starter Vermögen

Zielgruppe	Auszubildende Bankkaufleute und Finanzassistenten in der Mitte der Ausbildungszeit
Dauer	4 Tage
Zielsetzung/Nutzen	Die Auszubildenden haben grundlegendes und praxisnahes Wissen über Wertpapiere erhalten. Sie wissen um die rechtlichen Begebenheiten und beachten diese im Gespräch. Sie stellen dem Kunden die passenden Fragen zur Analyse und können dessen Interesse für WP-Anlagen wecken. Sie gehen souverän mit Beschwerden, Widerständen und Bedenken um und sind in der Lage, passende Standardprodukte als Lösung kundennutzenorientiert anzubieten.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Fallstudientraining<ul style="list-style-type: none">○ Grundlagen des Wertpapiergeschäftes• Training des souveränen Verhaltens in schwierigen Verkaufssituationen• Praxisnahe Gesprächstechniken für die einzelnen Phasen des Beratungsgesprächs - Schwerpunkt: Geld- und Vermögensanlage• Training für die Beratung von Anlagen in Wertpapiere<ul style="list-style-type: none">○ Qualifiziertes Feedback durch die Trainer mit Aushändigung eines Beratungsgesprächsprotokolls
Preis an den Standorten	520,- € p.P. Einzelpreis; 510,-€/500,-€ p.P. Paketpreis (TIPP: Durch die Buchung des Paketes in 2018 sichern Sie sich den vergünstigten Veranstaltungspreis von 2018 für alle Folgeveranstaltungen bis zum Ausbildungsende!) zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Übernachtung Ihrer Teilnehmer
Preis bei Ihnen vor Ort	470,- € p.P.; min. 12 max. 20 Teilnehmer zzgl. Kosten für Technik, Unterlagenerstellung und Anfahrt, Verpflegung und ggf. Übernachtung der Trainer

Modul 4:



Zielgruppe	Auszubildende Bankkaufleute und Finanzassistenten nach der Hälfte der Ausbildung
Dauer	3 Tage
Zielsetzung/Nutzen	Die Auszubildenden erhalten grundlegendes theoretisches Fachwissen zu den Themen Anschaffungskredite und Baufinanzierungen. Sie wissen um die rechtlichen Begebenheiten und beachten diese im Gespräch. Sie stellen dem Kunden die passenden Analysefragen, können gekonnt latenten Finanzierungsbedarf wecken und beherrschen die Haushaltsrechnung. Sie sind in der Lage, dem Kunden passende Standardprodukte als Lösung kundennutzenorientiert anzubieten. Sie gehen souverän mit Preisdiskussionen um.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Fallstudientraining zum Thema Anschaffungsdarlehen und Baufinanzierungen für Privatkunden• Praxisnahe Gesprächstechniken für die einzelnen Phasen des Beratungsgespräches - Schwerpunkt: Finanzierung<ul style="list-style-type: none">○ Training der Einwandbehandlung in Finanzierungsgesprächen• Training für die Beratung von Baufinanzierungen und Anschaffungskrediten<ul style="list-style-type: none">○ Qualifiziertes Feedback durch die Trainer mit Aushändigung eines Beratungsgesprächsprotokolls
Preis an den Standorten	520,- € p.P. Einzelpreis; 510,-€/500,-€ p.P. Paketpreis (TIPP: Durch die Buchung des Paketes in 2018 sichern Sie sich den vergünstigten Veranstaltungspreis von 2018 für alle Folgeveranstaltungen bis zum Ausbildungsende!) zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Übernachtung Ihrer Teilnehmer
Preis bei Ihnen vor Ort	470,- € p.P.; min. 12 max. 20 Teilnehmer zzgl. Kosten für Technik, Unterlagenerstellung und Anfahrt, Verpflegung und ggf. Übernachtung der Trainer

Modul 5:

Versicherungs-Checker Vorsorge und Absicherung II

agree[®] mit agree[®] BAP

Zielgruppe	Auszubildende Bankkaufleute und Finanzassistenten zum Ende der Ausbildung, die nach der Ausbildung in der Kundenberatung eingesetzt werden sollen
Dauer	4 Tage
Zielsetzung/Nutzen	<p>Die Auszubildenden sind in der Lage, den Kundennutzen der jeweiligen Absicherungs- und Vorsorgemöglichkeit heraus zu stellen und einen qualifizierten Termin durch erfolgreiche aktive Ansprache zu vereinbaren. Anhand von Fallstudien vertiefen sie ihr Wissen bezüglich der ganzheitlichen Vorsorge und Absicherung in der Kundenberatung.</p> <p>Unterstützt durch agreeBAP erarbeiten sie komplexe Lösungen für spezifische Kundenbedürfnisse.</p>
Inhalte	<p>Fallstudientraining zu den Themen</p> <ul style="list-style-type: none">• Absicherungs- und Vorsorgeprodukte für Privatkunden - Schwerpunkte:<ol style="list-style-type: none">1. Leben – Betriebliche Altersvorsorge, Rürup, Berufsunfähigkeit,2. Gesundheit – Krankenzusatz, Unfall, Pflege,3. Sach – Haftpflicht, Hausrat, Rechtsschutz, KFZ• Bausparen – sparen, finanzieren und Prämien nutzen - Schwerpunkt Wohnriester
Preis an den Standorten	520,- € p.P. Einzelpreis; 510,-€/500,-€ p.P. Paketpreis (TIPP: Durch die Buchung des Paketes in 2018 sichern Sie sich den vergünstigten Veranstaltungspreis von 2018 für alle Folgeveranstaltungen bis zum Ausbildungsende!) zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Übernachtung Ihrer Teilnehmer
Preis bei Ihnen vor Ort	470,- € p.P.; min. 12 max. 20 Teilnehmer zzgl. Kosten für Technik, Unterlagenerstellung und Anfahrt, Verpflegung und ggf. Übernachtung der Trainer

Modul 6:



Zielgruppe	Auszubildende Bankkaufleute und Finanzassistenten zum Ende der Ausbildung , die nach der Ausbildung in der Kundenberatung oder im Service eingesetzt werden sollen
Dauer	3 Tage
Zielsetzung/Nutzen	Die Auszubildenden entwickeln ihre persönliche, soziale, verkäuferische und vor allem methodische Kompetenz für die Durchführung von ganzheitlichen Beratungsgesprächen weiter. Sie können die bisher trainierten Phasen in eine Gesamtbedarfsberatung überführen und sind in der Lage, Fragen taktisch sinnvoll zu stellen um den latenten Bedarf des Kunden zu wecken, mit Hilfe kundenindividueller Nutzenargumentation zu decken und Cross Selling zu betreiben.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Ganzheitliches Beratungstraining:<ul style="list-style-type: none">○ Das Lebensphasenmodell: Bedarfsfelder des Kunden vollumfänglich erkennen und beraten○ Intensivtraining der „Soft Skills“ als Basis für den Erfolg im Kundenkontakt• Videotraining: Die Wirkung als Berater reflektieren und optimieren<ul style="list-style-type: none">○ Der Auszubildende erhält anhand seiner Gesprächsaufzeichnungen Empfehlungen zur individuellen Wirkungssteigerung○ Qualifiziertes Feedback zu 4 verschiedenen Beratungsgesprächen von bis zu vier verschiedenen Trainern mit Aushändigung von Beratungsgesprächsprotokollen
Preis an den Standorten	520,- € p.P. Einzelpreis; 510,-€/500,-€ p.P. Paketpreis (TIPP: Durch die Buchung des Paketes in 2018 sichern Sie sich den vergünstigten Veranstaltungspreis von 2018 für alle Folgeveranstaltungen bis zum Ausbildungsende!) zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Übernachtung Ihrer Teilnehmer
Preis bei Ihnen vor Ort	470,- € p.P.; min. 13 max. 20 Teilnehmer zzgl. Kosten für Technik, Unterlagenerstellung und Anfahrt, Verpflegung und ggf. Übernachtung der Trainer



Zielgruppe	Auszubildende Bankkaufleute und Finanzassistenten, die nach der Ausbildung im Service oder in der Beratung eingesetzt werden sollen.
Voraussetzung	Die Module 1-6 wurden besucht. Die Klausuren wurden je mit min. 70% bestanden. Die Einschätzung der Beratungsgesprächsleistungen entsprach zu 85% immer den Erwartungen.
Zielsetzung/Nutzen	Die BWGV-Akademie bescheinigt dem Auszubildenden die Steigerung seiner persönlichen, sozialen, verkäuferischen und vor allem methodischen Kompetenz über die jeweiligen Module hinweg. Die BWGV-Akademie bescheinigt damit dem Ausbilder die außerordentliche Eignung seines Auszubildenden für den Einsatz in der Privatkundenberatung.

Modul 7:

Schriftliche PV Bankkaufleute

Zielgruppe	Auszubildende Bankkaufleute; Finanzassistenten und Bankkaufleute mit Zusatzqualifikation "Allfinanz", die unmittelbar vor der schriftlichen Abschlussprüfung stehen
Dauer	5 Tage
Zielsetzung/Nutzen	Die Teilnehmer vertiefen und wiederholen in einer intensiven Prüfungsvorbereitung die relevanten Themengebiete der schriftlichen Abschlussprüfung. Die Fachinhalte werden anhand von (Prüfungs-)Aufgaben mit den Auszubildenden besprochen.
Inhalte	Jeweils ein Seminartag: <ul style="list-style-type: none">• Kontoführung, nationaler & internationaler Zahlungsverkehr• Kreditgeschäft• Wertpapiergeschäft• Allgemeine Wirtschaftslehre• Rechnungswesen
Preis an den Standorten	540,- € p.P. Einzelpreis; Vergünstigt im Paket (TIPP: Durch die Buchung des Paketes in 2018 sichern Sie sich den vergünstigten Veranstaltungspreis von 2018 für alle Folgeveranstaltungen bis zum Ausbildungsende!) zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Übernachtung Ihrer Teilnehmer
Preis bei Ihnen vor Ort	495,- € p.P., min. 12 max. 20 Teilnehmer zzgl. Kosten für Technik, Unterlagenerstellung und Anfahrt, Verpflegung und ggf. Übernachtung der Trainer

Modul 8:

Mündliche PV Bankkaufleute

Zielgruppe	Auszubildende Bankkaufleute, die unmittelbar vor der mündlichen Abschlussprüfung stehen
Dauer	2 Tage
Zielsetzung/Nutzen	<p>Die Teilnehmer vertiefen Kenntnisse und Fertigkeiten, die Schwerpunkt der mündlichen Abschlussprüfung sind.</p> <p>Sie trainieren Beratungsgespräche unter IHK-Bedingungen und erhalten qualifizierte Feedbacks durch die Trainer in mindestens zwei Prüfungssimulationen.</p>
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Vorbereitung und Training auf die mündliche Abschlussprüfung Bankkauffrau/Bankkaufmann bei der IHK• Simulation von Beratungsgesprächen zu den prüfungsrelevanten Themen mit erfahrenen IHK-Prüfern als Kunden• Qualifiziertes Feedback durch erfahrene IHK-Prüfer
Preis an den Standorten	320,- € p.P. Einzelpreis; Vergünstigt im Paket (TIPP: Durch die Buchung des Paketes in 2018 sichern Sie sich den vergünstigten Veranstaltungspreis von 2018 für alle Folgeveranstaltungen bis zum Ausbildungsende!) zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Übernachtung Ihrer Teilnehmer
Preis bel Ihnen vor Ort	295,- € p.P.; min. 10 max. 24 Teilnehmer zzgl. Kosten für Technik, Unterlagenerstellung und Anfahrt, Verpflegung und ggf. Übernachtung der Trainer

Modul 9:

Schriftliche PV Finanzassistenten

Zielgruppe	Auszubildende Finanzassistenten und Bankkaufleute mit Zusatzqualifikation "Allfinanz", die unmittelbar vor der schriftlichen Abschlussprüfung stehen
Dauer	3 Tage
Zielsetzung/Nutzen	<p>Die Teilnehmer vertiefen Kenntnisse und Fertigkeiten, die Schwerpunkt der mündlichen Abschlussprüfung sind.</p> <p>Sie trainieren Beratungsgespräche unter IHK-Bedingungen und erhalten qualifizierte Feedbacks durch die Trainer in mindestens zwei Prüfungssimulationen.</p>
Inhalte	<p>Jeweils ein Seminartag:</p> <ul style="list-style-type: none">• Steuerlehre• Versicherungsgeschäft• Immobiliengeschäft
Preis an den Standorten	370,- € p.P. Einzelpreis; ; Vergünstigt im Paket (TIPP: Durch die Buchung des Paketes in 2018 sichern Sie sich den vergünstigten Veranstaltungspreis von 2018 für alle Folgeveranstaltungen bis zum Ausbildungsende!) zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Übernachtung Ihrer Teilnehmer
Preis bei Ihnen vor Ort	305,- € p.P.; min. 10 max. 24 Teilnehmer zzgl. Kosten für Technik, Unterlagenerstellung und Anfahrt, Verpflegung und ggf. Übernachtung der Trainer

Modul 10:

Mündliche PV Finanzassistenten

Zielgruppe	Auszubildende Finanzassistenten und Bankkaufleute mit Zusatzqualifikation "Allfinanz", die unmittelbar vor der mündlichen Abschlussprüfung stehen
Dauer	3 Tage
Zielsetzung/Nutzen	Die Teilnehmer vertiefen Kenntnisse und Fertigkeiten für die mündliche Allfinanzprüfung. Sie stellen sich auf die Prüfungssituation ein, indem sie zwei Beratungsgespräche unter IHK-Bedingungen führen.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Vorbereitung und Training auf die mündliche Abschlussprüfung Bankkauffrau/Bankkaufmann bei der IHK• Fachliche und (prüfungs-)praxisorientierte Vorbereitung auf das Prüfungsgespräch der Zusatzqualifikation „Allfinanz“ bei der IHK• Simulation von Beratungsgesprächen zu den prüfungsrelevanten Themen mit erfahrenen IHK-Prüfern als Kunden• Qualifiziertes Feedback durch die IHK-Prüfer
Preis an den Standorten	460,- € p.P. Einzelpreis; Vergünstigt im Paket (TIPP: Durch die Buchung des Paketes in 2018 sichern Sie sich den vergünstigten Veranstaltungspreis von 2018 für alle Folgeveranstaltungen bis zum Ausbildungsende!) zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Übernachtung Ihrer Teilnehmer
Preis bei Ihnen vor Ort	400,- € p.P.; min. 10 max. 24 Teilnehmer zzgl. Kosten für Technik, Unterlagenerstellung und Anfahrt, Verpflegung und ggf. Übernachtung der Trainer

Lernnuggets für Ihren innerbetrieblichen Unterricht

Zielgruppe	Auszubildende Bankkaufleute, Finanzassistenten und Bankkaufleute mit Zusatzqualifikation "Allfinanz", die gefördert werden sollen
Zielsetzung/Nutzen	Sie unterstützen Ihre Azubis gezielt beim Aufbau der benötigten Fach-, Sozial-, Methoden- und Persönlichkeitskompetenz.
Prelis bei Ihnen vor Ort	115,- € p.P.; min. 12 max. 24 Teilnehmer, bei Buchung weiterer Module von next champion zzgl. Kosten für Technik, Unterlagenerstellung und Anfahrt, Verpflegung und ggf. Übernachtung der Trainer

Die nachfolgenden Lernnuggets stehen Ihnen zur Ergänzung Ihres innerbetrieblichen Unterrichts als halbtägige oder eintägige Inhouseveranstaltung zur Verfügung. Die Termine werden nach Ihren Wünschen vereinbart.

Themen zur Steigerung der Persönlichkeits- und Sozialkompetenz:

1 Tag	Servicekompetenz am Telefon
½ 1 Tag	Stil – Treten Sie in Erscheinung
½ 1 Tag	Businessknigge
½ 1 Tag	Grundlagen der Kommunikation

Themen zur Steigerung der Fachkompetenz:

1 Tag	Rechnungswesen
1 Tag	Steuern
1 Tag	Finanzderivate am Terminmarkt

Bei Interesse wenden Sie sich bitte an Frau katharina.kuester@bwgv-akademie.de.