

BERUFSSTART 2024

Qualifizierung, Beratung und
Betreuung rund um die Ausbildung

Berufsstart

Programme
BankColleg
Weiterbildung
Vorstand
Aufsichtsrat





WILLKOMMEN

Unsere Mission

Qualifizierung, Beratung und Betreuung rund um die Ausbildung

Wir unterstützen Sie mit unseren Seminaren und Veranstaltungen, durch die wir Ihre Auszubildenden fit für die Prüfung und die Praxis machen, begleiten Sie bei der Suche nach den richtigen Nachwuchskräften und vertreten die Interessen der bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken in bundesweiten Arbeitskreisen. Wir engagieren uns bei den Industrie- und Handelskammern und in Prüfungsausschüssen, zeigen für Sie Präsenz in der Öffentlichkeit und qualifizieren die Ausbildungsverantwortlichen der Banken vor Ort.

Kurz: Wir sind Ihr kompetenter Partner rund um die Themen der beruflichen und akademischen Erstausbildung – und das mit Leidenschaft!



WIR SIND FÜR SIE DA!

Ihre Ansprechpartner für den Berufsstart



Karin Diehm

Seminarverantwortliche, Dozentin
Tel. 08461 650-1330

karin.diehm@abg-bayern.de

Karin Diehm ist Seminarverantwortliche für die Seminarreihen „Ausbildung Aktiv Spezial“ und „Ausbildung kompakt im dualen Studium“, SRW, RWI1, RWI2 und FPP und unterstützt die Auszubildenden im Seminar und in Webinaren auch als Dozentin.



Johannes Fritz

Seminarverantwortlicher, Dozent
Tel. 08461 650-1359

johannes.fritz@abg-bayern.de

Johannes Fritz ist Dozent in der Abteilung Berufsstart und Services und verantwortet das Webinar WAP1 und die Seminare SWS und BAE.



Michael Horndasch

Abteilungsleiter
Tel. 08461 650-1360
michael.horndasch@abg-bayern.de

Michael Horndasch leitet die Abteilung Berufsstart und Services. Inhaltlich ist er für das Ausbildungskonzept „VR active plus“ verantwortlich.



Anja Leng

Assistentin
Tel. 08461 650-1329
anja.leng@abg-bayern.de

Anja Leng ist als Assistentin in der Abteilung Berufsstart und Services für die Seminarorganisation zuständig.



Sonja Maier

Produktmanagerin
Tel. 08461 650-1373
sonja.maier@abg-bayern.de

Sonja Maier verantwortet die Angebote für Ausbilder, die Themen Ausbildungsmarketing und Bewerberauswahl, die Lehrabschlussfeier und den VR activestart sowie die Angebote für andere Ausbildungsberufe.



Lisa Schabdach

Seminarverantwortliche, Dozentin
Tel. 08461 650-1341
lisa.schabdach@abg-bayern.de

Lisa Schabdach ist Dozentin in der Abteilung Berufsstart und Services. Sie ist inhaltliche Ansprechpartnerin für die Seminare IDD, PIF, SPWA, PXA und PXB und kümmert sich im Berufsstart um VR Bildung.

WIR SIND FÜR SIE DA!

Ihre Ansprechpartner für das BankColleg



Stefan Baur

Produktmanager

Tel. 08461 650-1355

stefan.baur@abg-bayern.de

Stefan Baur steht Ihnen als Ansprechpartner für Fragen zum Bankfachwirt und Bankbetriebswirt BankColleg gerne zur Verfügung.



Karola Schauer

Assistentin

Tel. 08461 650-1376

karola.schauer@abg-bayern.de

Karola Schauer ist als Assistentin im BankColleg für die Seminarorganisation zuständig.



Elisabeth Weber

Assistentin

Tel. 08461 650-1364

elisabeth.weber@abg-bayern.de

Elisabeth Weber ist als Assistentin im BankColleg für die Seminarorganisation zuständig.



Maren Opper

**Diplomierter Bankbetriebswirt
BankColleg**

Tel. 02602 14-9427

maren.opper@adg-campus.de

Maren Opper ist Ansprechpartnerin zum diplomierten Bankbetriebswirt in der dritten Stufe im BankColleg an der ADG Montabaur.



Nadine Piroth

ADG Business School

Tel. 02602 14-209

nadine.piroth@adg-business-school.de

Nadine Piroth ist Ansprechpartnerin zum Bachelor of Arts in der dritten Stufe im BankColleg an der ADG Business School.



Ilkay Togar

EURO FH

Tel. 0800 3344377

immatrikulation@euro-fh.de

Ilkay Togar ist Ansprechpartnerin für die Bachelorstudiengänge der Euro-FH in der dritten Stufe im BankColleg.



AUSBILDUNGSMARKETING

SEITE 6

Die Gewinnung von Auszubildenden ist in hohem Maße abhängig von einem gelungenen Ausbildungsmarketing. Hier erfahren Sie, welche Möglichkeiten Sie als Bank für eine erfolgreiche Imagebildung nutzen können.

BEWERBERAUSWAHL

SEITE 8

Die Eignung von Bewerbern treffsicher zu prognostizieren ist keine einfache Aufgabe. Es gibt zuverlässige Verfahren, die Sie genau bei dieser Herausforderung zielgerichtet unterstützen. Informieren Sie sich hier über die Einzelheiten.

ANGEBOTE FÜR AUSZUBILDENDE

Erfolgreicher Start in die Ausbildung

SEITE 10

Aller Anfang ist schwer! Damit das bei Ihnen anders ist und Ihnen die ersten Schritte im Rahmen der Ausbildung möglichst leicht fallen, stehen Ihnen unsere flankierenden Start-Seminare zur Verfügung, die genau auf die Anforderungen in der Anfangszeit abgestimmt sind. Informieren lohnt sich!

Begleitung durch die Ausbildung

SEITE 13

Ihre zielgerichtete Vorbereitung auf die IHK Abschlussprüfungen 1 und 2 hat oberste Priorität. Dazu finden Sie hier alle erforderlichen und bei Bedarf empfohlenen Seminare, zugeschnitten auf Ihren individuellen Bedarf.

Studium und Praxis

SEITE 32

Akademischer Nachwuchs für die Kreditgenossenschaften ist in der sich stark verändernden Bankenwelt ein wichtiges Thema. Sie können aus vielfältigen Möglichkeiten schöpfen, um Studium und Praxis im Rahmen Ihrer Laufbahn sinnvoll und erfolgreich in Einklang zu bringen. Erfahren Sie hier mehr dazu.

BACHELOR NEBEN AUSBILDUNG ODER BERUF

SEITE 33

Ein Studium – ob neben der Ausbildung oder später neben dem Beruf – bietet zahlreiche Chancen. Gleichzeitig sollte Ihr Weg im einzelnen wohl überlegt und geplant sein, damit er optimal zu Ihrer Situation und Ihren Bedürfnissen passt. Informieren Sie sich hier zu den Details.

BANKCOLLEG

SEITE 34

Das BankColleg bietet mit seiner Dreistufigkeit die optimale Verzahnung von Theorie und Praxis. Als Teilnehmende sind Sie flexibel in Ihrer Weiterbildungsplanung. Sie erhalten die betriebswirtschaftliche und bank-spezifische Kompetenz passend zu Ihrer individuellen beruflichen Entwicklung für Führungs- und gehobene Fachpositionen. Mit der inhaltlich breit aufgestellten Qualifizierung begleitet das BankColleg optimal Ihre flexible Karriereplanung.

ANGEBOTE FÜR AUSBILDER

SEITE 40

Als Ausbildungsverantwortliche sind Sie vielfältigen Anforderungen ausgesetzt. Um unter den gegebenen komplexen Rahmenbedingungen erfolgreich zu agieren, können von Zeit zu Zeit Impulse von außen bereichernd wirken, sei es im Rahmen von Seminar-Input oder kollegialem Austausch. Nutzen Sie die hier angebotenen Möglichkeiten, um sich auf dem Laufenden zu halten.

AUSBILDUNGSMARKETING

Potenzielle Auszubildende
gekonnt ansprechen



Das Thema „Berufsausbildung“ fängt für Sie als Ausbildungsverantwortliche deutlich vor dem ersten Ausbildungstag an, nämlich mit der Suche nach und der Auswahl von geeigneten Auszubildenden. Bereits in dieser Phase ist die ABG der kompetente Partner an Ihrer Seite. Wir unterstützen Sie, indem wir mit Ihnen gemeinsam die Volksbanken und Raiffeisenbanken an Schulen, bei wichtigen Berufsbildungsmessen und bei weiteren Veranstaltungen, zum Beispiel regelmäßig mit dem Bayerischen Realschullehrerverband, aktiv positionieren und um engagierte junge Menschen werben. Darüber hinaus unterstützen wir Sie mit konkreten Angeboten rund um die Bewerberauswahl.

XPBT | BEWERBERTRAINING

- ZIELGRUPPE** Schüler von Realschulen und Gymnasien, die etwa ein oder zwei Jahre vor dem Schulabschluss stehen.
- IHR NUTZEN**
- Sie präsentieren Ihre Bank bei zukünftigen Auszubildenden, dualen Studenten und/oder Kunden.
 - Sie erhalten Zugang zu der wichtigen Zielgruppe „junge Leute mit Potenzial“.
 - Sie positionieren sich als attraktiver Arbeitgeber.
- HINWEIS** Bei Bedarf können auch individuelle Vereinbarungen getroffen werden, z. B. kann der Schwerpunkt des Bewerbertrainings auf das AC als Auswahlverfahren gelegt werden. Alternativ stellen wir Ihnen auch das Konzept inklusive Trainingsleitfaden zur eigenen Durchführung zur Verfügung.

Termin: nach Vereinbarung
Buchungs-Nr.: XPBT
Dauer: i. d. R. ½ Tag
Preis für ½ Tag: 960,00 € zzgl. Spesen

BERUFSEINSTEIGERPORTAL

Das Berufseinsteigerportal www.vr.de/karriere informiert seine Besucher über die vielfältigen Ausbildungs- und Karrieremöglichkeiten bei den Volksbanken Raiffeisenbanken und führt mit der integrierten Bankensuche direkt zu der Homepage der jeweiligen Volksbank Raiffeisenbank.

- ZIELGRUPPE** Junge Menschen in der Phase der Berufsorientierung.
- IHR NUTZEN**
- Sie gewinnen Berufseinsteiger durch eine zielgruppengerechte Ansprache.
 - Durch die zentrale bundesweite Homepage erzielen Sie eine größere Reichweite Ihrer Stellenanzeige.
 - Sie verbessern die Imagewirkung Ihres Ausbildungsmarketings.
 - Sie profitieren von einer professionellen Suchmaschinenoptimierung.

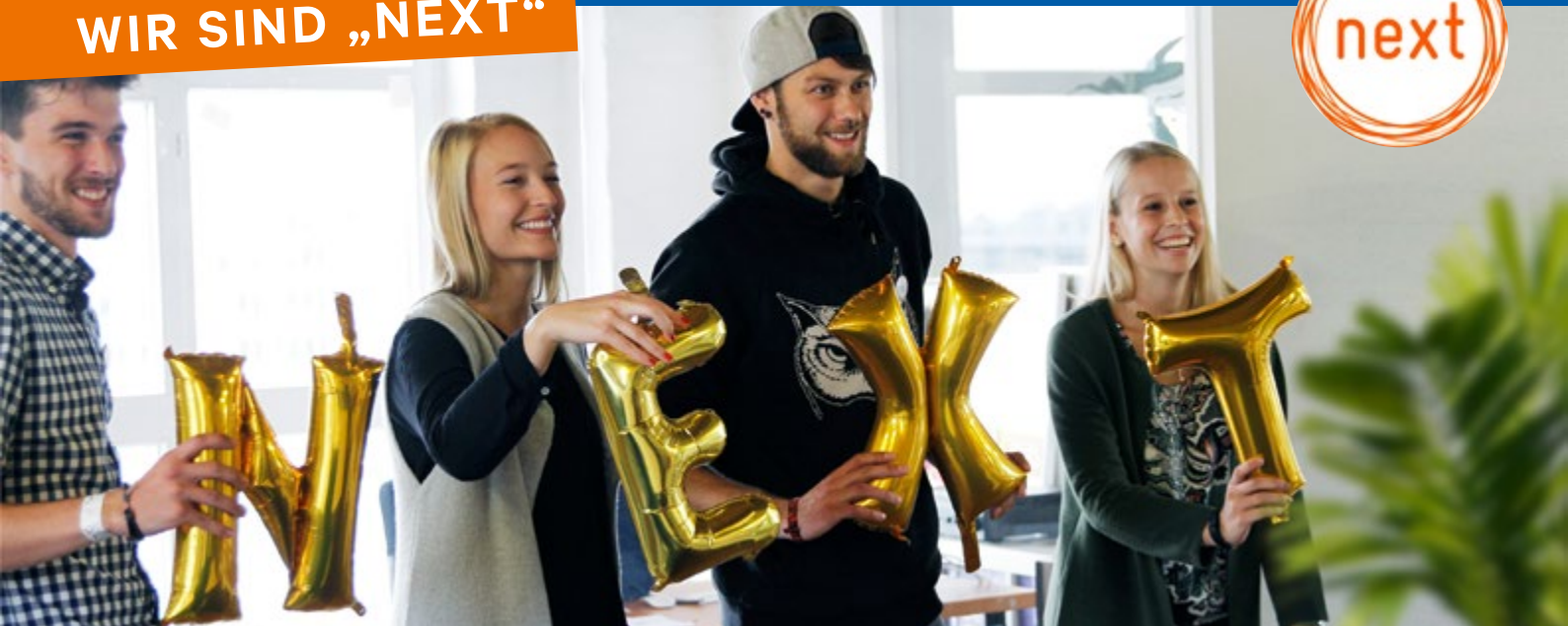


Als Bank können Sie mit nur einem Klick Stellenanzeigen kostenlos auf Ihrer Homepage und www.vr.de/karriere platzieren.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Sonja Maier
sonja.maier@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1373



„next“ ist die Azubi-Marke der Volksbanken Raiffeisenbanken. Mit rund 8.000 Azubis sind die Volksbanken Raiffeisenbanken einer der größten Ausbilder der Bankenbranche. Um ihr Ausbildungsangebot noch attraktiver und lebendiger zu gestalten und um weiterhin qualifizierte Bewerber für eine Ausbildung zu gewinnen, wurde die Auszubildenden-Initiative „next“ ins Leben gerufen. „next“ ist das neue Netzwerk für alle derzeitigen und zukünftigen Auszubildenden der Volksbanken Raiffeisenbanken und soll die genossenschaftlichen Arbeitgeberwerte „ehrenwert handeln“, „echtes Interesse am Menschen“ und „gegenseitig den Rücken freihalten“ in zielgruppengerechter Sprache weitertransportieren.

- Die Arbeitgebermarke der Volksbanken Raiffeisenbanken wird für Ihre Zielgruppe „Schüler“ übersetzt und genossenschaftliche Werte werden erlebbar gemacht.
- Als Ansprechpartner und Markenbotschafter überzeugen „echte“ Bank-Azubis.
- Verschiedenste Werbematerialien und Imagefilme stehen Ihrer Bank als Print- und Digitalmedien zur Verfügung. Eine Individualisierung der Werbematerialien ist möglich.



Unser Tipp: Nutzen Sie professionelle Videos und Bilder für Ihr Ausbildungsmarketing. Alle Videos können selbstverständlich für Ihre Bank individualisiert werden. **Nähere Infos erhalten Sie im BVR Extranet.**

„NEXT“-BLOG

Nutzen Sie den interaktiven Blog von „next“, um interessierte Schüler über den Ausbildungsalltag bei den Volksbanken Raiffeisenbanken zu informieren! Zusätzlich besteht die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Ausbildern in einem geschlossenen Community-Bereich.

- Sie können Berichte von Azubis zum Ausbildungsalltag in Ihr Ausbildungsmarketing einbinden.
- Sie haben die Möglichkeit zum Platzieren eigener Beiträge.
- Sie profitieren von zwei geschlossenen Community-Bereichen:
 - Auf die Azubi-Plattform haben ausschließlich Auszubildende der Volksbanken Raiffeisenbanken Zugriff. Hier besteht die Möglichkeit, als Azubi ein Profil anzulegen und sich mit anderen Auszubildenden zu vernetzen. Auf der „Azubi Wall“ können die Auszubildenden selbst Beiträge hochladen, die sie mit anderen Azubis im geschützten Bereich teilen möchten.
 - Darüber hinaus gibt es einen Experten-Bereich, mit dem auch die regionale Anwendung von „next“ erleichtert wird. Die Ausbilder der Volksbanken Raiffeisenbanken haben hier Zugriff. Wie im Azubi-Bereich besteht die Möglichkeit, ein Profil anzulegen und sich zu vernetzen. Im Download-Bereich werden „next“-Materialien zentral zur Verfügung gestellt.



BEWERBERAUSWAHL

Entscheidungshilfen
für den passenden Bewerber



EIGNUNGSDIAGNOSTIK FÜR BERUFSEINSTEIGER IN VOLKSBANKEN UND RAIFFEISENBANKEN: VR TEST-SUITE UND VR INTERVIEW-SUITE

In Zusammenarbeit mit der Info GmbH bieten wir Ihnen eine zielgerichtete, strukturierte und ressourcenschonende Erfassung von Bewerber-Kompetenzen als Basis für Ihre erfolgreiche Auswahlentscheidung. Über die VR Test-Suite werden sowohl kognitive Fähigkeiten als auch für den Vertrieb entscheidende Persönlichkeitsmerkmale beleuchtet. Darüber hinaus können Sie im Rahmen der VR Interview-Suite über ein multimodales Interview, bestehend aus Selbstpräsentation, freien und situativen Fragen sowie Mikrosimulationen, weitere wichtige Eindrücke zu Ihren Bewerbern gewinnen. Die einzelnen Testmodule sind frei wählbar und kombinierbar. In Verbindung mit dem Bewerbermanagementsystem „CHECK-IN“ können Sie Ihr gesamtes Bewerberauswahlverfahren online organisieren. Das zugrunde liegende Kompetenzmodell orientiert sich am neuen Berufsbild Bankkaufmann/-frau. Individuelle Anpassungen an andere Berufsbilder sind ebenfalls möglich.

Zielgruppe

Bewerber für Ausbildungsplätze in Volksbanken und Raiffeisenbanken.

Ihr Nutzen

- Sie gestalten die Auswahl geeigneter Bewerber für einen Ausbildungsplatz gezielt und treffsicher.
- Sie profitieren von einer zeit- und kostenökonomischen Durchführung.
- Sie leisten einen wichtigen Beitrag für ein positives Image Ihrer Bank in der Außenwirkung.
- Sie nutzen die ideale Kombinationsmöglichkeit mit dem Bewerbermanagementsystem „CHECK-IN“.

Preis:
auf Anfrage

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Sonja Maier
sonja.maier@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1373

VR ACTIVESTART 2024

Gelungener Start in das neue Ausbildungsjahr

VR activestart



Die Veranstaltung „VR activestart“ richtet sich an alle Auszubildenden, die im Jahr 2024 ihre Ausbildung bei einer bayerischen Genossenschaftsbank beginnen, sowie an ihre Ausbilder. Das VR activestart-Event erleichtert den Jugendlichen den Einstieg in das Berufsleben und verleiht der Arbeitgebermarke „Volksbanken Raiffeisenbanken“ Attraktivität und Dynamik.



Im Frühjahr 2024 erfolgt eine separate Ausschreibung mit allen weiteren wichtigen Informationen.

Zum Vormerken: Termin ist der 04.09.2024 



Mehr erfahren



IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Sonja Maier
sonja.maier@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1373



STK | STARTKLAR

Zum Angebot

Mit dem Start in das Berufsleben beginnt für die Auszubildenden ein neuer Lebensabschnitt. Sie werden selbstständiger, müssen sich aber auch in eine neue Umgebung mit neuen Regeln einfügen und sich dabei um vieles selbst aktiv kümmern. Ein wichtiger Entwicklungsschritt, der den Grundstein für eine erfolgreiche Ausbildung und Laufbahn legt. Umso wichtiger ist es, die jungen Leute insbesondere in der Anfangsphase zu unterstützen, Sicherheit zu vermitteln und ihnen Tipps an die Hand zu geben, wie sie mit den neuen Herausforderungen gut zurechtkommen.

ZIELGRUPPE

Auszubildende in den ersten Wochen der Ausbildung.

IHR NUTZEN

- Sie erhalten Start-Hilfe mit konkreten praktischen Hinweisen, die Sie sofort im betrieblichen Alltag anwenden und umsetzen können.
- Ihnen wird bewusst, wie Sie selbst Verantwortung übernehmen und den Erfolg Ihrer Ausbildung beeinflussen können.
- Sie erkennen die Bedeutung der Genossenschaft im Bankenmarkt der Zukunft und identifizieren sich mit der genossenschaftlichen Philosophie.

INHALTE

- Regeln für den Umgang mit Kunden und Kollegen
- Hinweise zum äußeren Erscheinungsbild
- Handling von schwierigen Situationen
- Selbstorganisation
- Szenische Simulationsübungen mit Reflexion und Feedback
- Unsere Marke und Mitgliedschaft als Basis unseres Erfolgs
- Starke Verbundpartner in der Genossenschaftswelt
- Entstehung der Genossenschaftsbanken, Unterschiede zu anderen Bankenarten
- Organe der Genossenschaft und deren Aufgaben
- Mitgliedschaft als Basis einer erfolgreichen Kundenbeziehung verstehen
- Rechtliche Grundlagen der Mitgliedschaft
- Nutzen und Vorteile der Mitgliedschaft für den Kunden und die Bank
- Verkaufsansätze und Signalerkennung zur Platzierung der Mitgliedschaft am Schalter

HINWEIS

Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 16 Auszubildende beschränkt.

Termin:

16.09. – 17.09.2024
oder nach individueller
Absprache vor Ort in der
Bank oder auf Kreisver-
bandsebene

Buchungs-Nr.: STK 24001

Dauer: 2 Tage

Preis:

390,00 €

Bei Durchführung auf
Kreisverbandsebene

1.800,00 €/Tag

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Sonja Maier

sonja.maier@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1373

NEU

TTA | TELEFONTRAINING FÜR AUSZUBILDENDE

Zum Angebot

Auszubildende sind häufig bereits in den ersten Tagen der Ausbildung im telefonischen Kundenkontakt eingesetzt. Dieser Kontakt ist ihre erste Visitenkarte im Namen der Bank. Welcher Eindruck beim Kunden entsteht, hängt von der Sicherheit ab, mit der die Auszubildenden am Telefon agieren. Eine gute Vorbereitung ist deshalb essenziell.

- ZIELGRUPPE** Auszubildende in den ersten Wochen der Ausbildung und Auszubildende, für die eine Verhaltensänderung im Bereich des Telefonierens erwünscht ist.
- IHR NUTZEN** Das Seminar unterstützt Sie:
- Im telefonischen Kontakt professionell wirken und dabei rechtliche Besonderheiten im Bankgeschäft beachten
- INHALTE**
- Kundenorientierung, wertschätzende Sprache und Höflichkeit im telefonischen Kundenkontakt
 - Rechtliche Aspekte am Telefon
 - Weiterleitung der Telefonate und Terminvereinbarungen
 - Aktive Anrufe, z.B. Rückfragen bei unklaren Aufträgen
 - Umgang mit schwierigen Situationen am Telefon
 - Wirkung der eigenen Stimme und Sprache am Telefon anhand praxisnaher Beispiele
- HINWEIS** Auf Wunsch wird dieses Seminar auch individuell vor Ort in der Bank oder auf Kreisverbandsebene mit maximal 12 Auszubildenden durchgeführt.

Termin:

18.09.2024
oder nach individueller
Absprache vor Ort in der
Bank oder auf Kreisver-
bandsebene

Buchungs-Nr.: TTA 24001

Dauer: 1 Tag

Preis:

210,00 €

Bei Durchführung auf
Kreisverbandsebene

1.800,00 €/Tag

SRW | START-UP RECHNUNGSWESEN

Zum Angebot

Auch wenn das Fachgebiet „Rechnungswesen und Steuerung“ kein separater Prüfungsteil in der IHK-Prüfung ist, kommen bestimmte Themen in den Berufsbildpositionen vor. Das Seminar lässt die Auszubildenden von Ausbildungsbeginn an in grundlegende Rechen- und Bilanzthemen hineinwachsen.

- ZIELGRUPPE** Auszubildende (idealerweise zu Beginn ihrer Ausbildung), die grundlegende Rechen- und Bilanzthemen von Grund auf erlernen wollen.
- IHR NUTZEN**
- Sie erlernen die Grundlagen in ausgewählten Rechen- und Bilanzthemen.
 - Sie bilden eine solide Basis zur Vorbereitung auf die Berufsschule und für spätere prüfungsrelevante Inhalte.
- HINWEIS** Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 16 Auszubildende beschränkt.

Termin: September/Februar
oder nach individueller
Absprache vor Ort in der
Bank oder auf Kreisver-
bandsebene

Buchungs-Nr.: SRW

Dauer: 3 Tage

Preis:

430,00 €

Bei Durchführung auf
Kreisverbandsebene

1.800,00 €/Tag

IHRE ANSPRECHPARTNERINNEN



TTA: Sonja Maier
sonja.maier@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1373



SRW: Karin Diehm
karin.diehm@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1330

”

Unsere Azubis profitieren stark von den Seminaren. Die Themen aus der Berufsschule werden intensiv besprochen, vertieft und etwaige Lücken geschlossen. Sie werden optimal auf die IHK-Prüfungen vorbereitet. Das Lernen mit anderen Azubis fördert die Gemeinschaft, sie tauschen sich aus, knüpfen Kontakte und vernetzen sich.

Unsere Azubis freuen sich stets auf spannende und abwechslungsreiche Seminartage in der Gruppe. **Wir als ausbildendes Unternehmen** erhalten durch die Seminarteilnahmen und die jeweiligen Abschlusstests eine gute Übersicht zum Wissensstand unserer Azubis und können als Ausbildende gezielt steuern und fördern.

Regina Kneißl, Ausbilderin, VR-Bank Werdenfels eG

“



VR ACTIVE PLUS FÜR AUSZUBILDENDE ZUM/ZUR BANKKAUFMANN/-FRAU

[Zum Angebot](#)

Unsere Leidenschaft sind unsere Auszubildenden der Volksbanken und Raiffeisenbanken.

Mit unserem selbst entwickelten und laufend optimierten Blended-Learning-Konzept verbinden wir attraktive Präsenzmodule mit modernen digitalen Lernkonzepten. Die Kombination aus Face-to-Face-Kommunikation und didaktisch sinnvollem Medieneinsatz fördert situationsbezogenes, handlungsorientiertes und selbstständiges Lernen und spricht die verschiedenen Lerntypen ganzheitlich an.

Alle Module basieren konsequent auf den Inhalten der gültigen Ausbildungsordnung. Ein großer Vorteil ist die Vorbereitung auf das an Bedeutung gewonnene Prüfungsfach „Kunden beraten“. Unsere Trainer mit spezieller Expertise vermitteln den Junior-Beratern von Anfang an die ganzheitliche „genossenschaftliche Beratung“.

Zusatz- und Spezialmodule erweitern und festigen die für die IHK-Prüfungen notwendigen Kompetenzen.

Unser vielfältiges und didaktisch hochwertiges Gesamtkonzept bereitet die Bankazubis der genossenschaftlichen Finanzgruppe optimal auf die Herausforderungen der Berufspraxis und insbesondere der IHK-Abschlussprüfungen vor.

Ihr Nutzen

- Sie verknüpfen die Berufsschulinhalte mit der Bankpraxis und den Besonderheiten der Genossenschaftsbanken.
- Sie werden in 4 Modulen optimal auf Ihre Prüfungen und die Praxis vorbereitet und erhalten ein hochwertiges Blended-Learning-Konzept.
- Sie trainieren in jedem Modul die ganzheitliche genossenschaftliche Beratung.



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Erfahren Sie mehr in diesem Video:

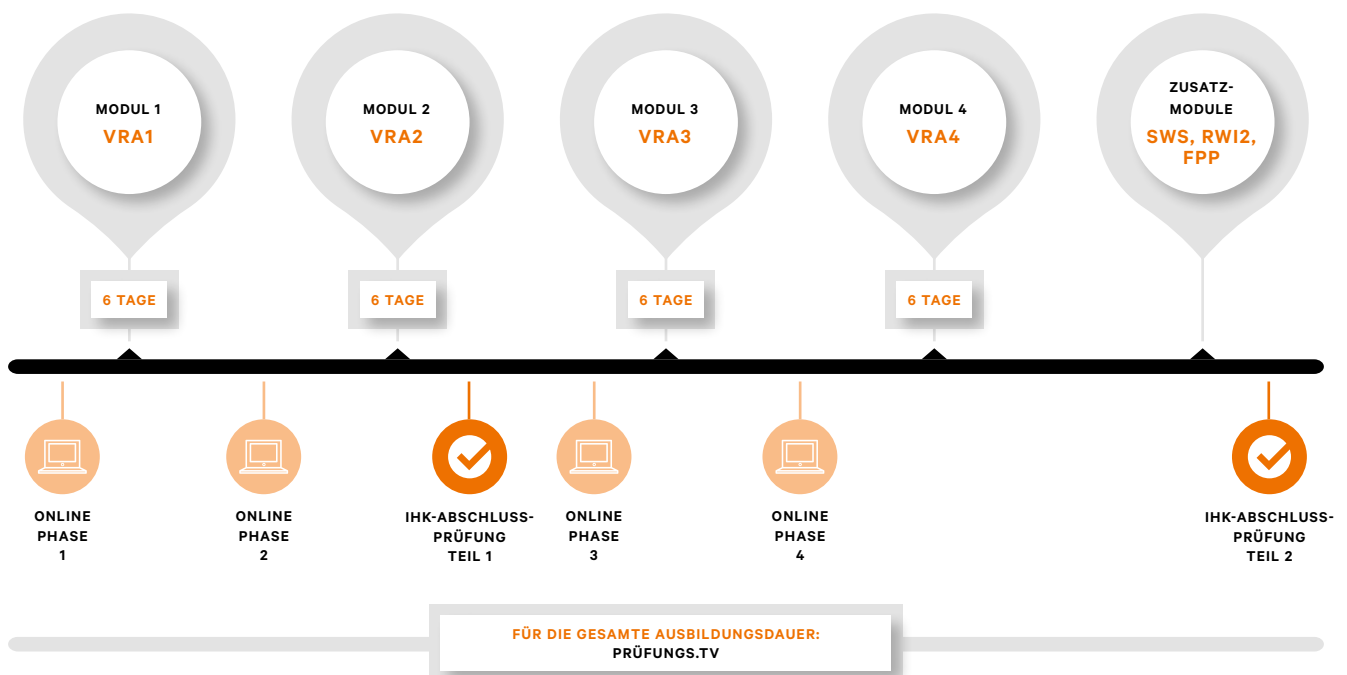




HOCHWERTIGES BLENDED-LEARNING-KONZEPT

Ihr Nutzen

- Sie erhalten ca. 130 passgenaue hochwertige Erklärvideos zu allen relevanten Fachthemen, lernen werbefrei und immer aktuell.
- Das Blended-Learning-Konzept besteht aus Erklärvideos, Aufgaben und Präsenzzeiten und ermöglicht Ihnen eine anwendungsorientierte Umsetzung der Inhalte mit hohem Wiedererkennungswert.
- Durch aktuelle Unterlagen und Dozenten mit hoher Fachexpertise werden Sie optimal und kompakt auf Ihre IHK-Prüfungen vorbereitet.





MODUL 1 | KONTEN FÜHREN UND ZAHLUNGEN ABWICKELN

- ONLINEPHASE 1**
- Einführung der Auszubildenden in E-Learning und eigenverantwortliches Lernen
 - Vermittlung von Grundlagenwissen in Genossenschaftswesen, Rechtsgrundlagen der Kontoführung, Zahlungsverkehr sowie Online- und Mobile-Banking
- MODUL 1**
- Erhöhung der Identifikation mit der Genossenschaftswelt und der eigenen Genossenschaftsbank
 - Vertiefung von Fachwissen in den Bereichen Kontoeröffnung, Kontoführung, Zahlungsverkehr sowie Online- und Mobile Banking
 - Förderung von aktiver Kundenansprache und Erlernen von Gesprächstechniken zur Kontoeröffnung nach dem Konzept „Genossenschaftliche Beratung“
- BERUFSBILD-POSITIONEN LT. AUSBILDUNGS-ORDNUNG**
- Serviceleistungen anbieten
 - Liquidität sicherstellen
 - Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes
 - Kunden ganzheitlich beraten
 - Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren



Mit E-Learning



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Bestandteile:
Onlinephase 1
Modul 1

Termin Onlinephase 1:
2 Monate vor Modul 1

Termin VRA1:
wird mitgeteilt

Buchungs-Nr.: VRA1

Dauer: 6 Tage

Preis:
900,00 €

MODUL 2 | ANSCHAFFUNGEN FINANZIEREN UND VERMÖGEN BILDEN MIT SPARFORMEN

- ONLINEPHASE 2**
- Vermittlung von Grundlagenwissen in den Bereichen Privatkreditgeschäft, staatliche Sparförderung und Besteuerung von Kapitalerträgen
- MODUL 2**
- Vertiefung von Fachwissen in den Bereichen Privatkreditgeschäft, Einlagengeschäft, staatliche Sparförderung und Besteuerung von Kapitalerträgen
 - Erlernen von Gesprächstechniken bei Privatkrediten und staatlicher Sparförderung nach dem Konzept „Genossenschaftliche Beratung“
- BERUFSBILD-POSITIONEN LT. AUSBILDUNGS-ORDNUNG**
- Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten
 - Vermögen bilden mit Sparformen
 - Kunden ganzheitlich beraten
 - Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren



Mit E-Learning



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Bestandteile:
Onlinephase 2
Modul 2

Termin Onlinephase 2:
2 Monate vor Modul 2

Termin VRA2:
wird mitgeteilt

Buchungs-Nr.: VRA2

Dauer: 6 Tage

Preis:
900,00 €

IHR ANSPRECHPARTNER





Michael Horndasch
michael.horndasch@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1360



MODUL 3 | VERMÖGEN ANSPAREN, ANLEGEN UND OPTIMIEREN

- ONLINEPHASE 3** ■ Vermittlung von Grundlagenwissen in den Bereichen Wertpapiergeschäft, besondere Finanzinstrumente sowie betriebliche Kosten- und Leistungsrechnung
- MODUL 3** ■ Vertiefung von Fachwissen in den Bereichen Wertpapiergeschäft, besondere Finanzinstrumente sowie betriebliche Kosten- und Leistungsrechnung
- Anwenden von Gesprächstechniken für Anlageformen nach dem Konzept „Genossenschaftliche Beratung“
- BERUFSBILDPOSITIONEN LT. AUSBILDUNGSORDNUNG** ■ Vermögen bilden mit Wertpapieren
- Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen
- Kunden ganzheitlich beraten
- Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren

 Mit E-Learning

 Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Bestandteile:
Onlinephase 3
Modul 3

Termin Onlinephase 3:
2 Monate vor Modul 3
Termin VRA3:
wird mitgeteilt

Buchungs-Nr.: VRA3


Dauer: 6 Tage

Preis:
900,00 €

MODUL 4 | FINANZIERUNGSVORHABEN BEGLEITEN UND RISIKEN ABSICHERN

- ONLINEPHASE 4** ■ Vermittlung von Grundlagenwissen in den Bereichen Baufinanzierung, Firmenkredit sowie Vorsorge, Versicherung und Absicherung
- MODUL 4** ■ Vertiefung von Fachwissen in den Bereichen Baufinanzierung, Firmenkredit (inklusive Kundenbilanzanalyse und Auswirkungen von Wertverlusten und Abschreibungen) sowie Vorsorge, Versicherung und Absicherung
- Anwenden von Gesprächstechniken für die Themen Baufinanzierung sowie Vorsorge, Versicherung und Absicherung nach dem Konzept „Genossenschaftliche Beratung“
- BERUFSBILDPOSITIONEN LT. AUSBILDUNGSORDNUNG** ■ Baufinanzierungen vorbereiten und bearbeiten
- Zu Vorsorge und Absicherung informieren
- An gewerblichen Finanzierungen mitwirken
- Kunden ganzheitlich beraten
- Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren

 Mit E-Learning

 Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Bestandteile:
Onlinephase 4
Modul 4

Termin Onlinephase 4:
2 Monate vor Modul 4
Termin VRA4:
wird mitgeteilt

Buchungs-Nr.: VRA4

Dauer: 6 Tage

Preis:
900,00 €



Um den Erfolg der Module sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 20 Auszubildende beschränkt.

IHR ANSPRECHPARTNER



Michael Horndasch
michael.horndasch@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1360

”

Ich habe im Winter 2020 als **Quereinsteiger** mit meiner theoretischen Ausbildung an der ABG begonnen.

Bei der **Seminarreihe „Ausbildung Aktiv Spezial“** wurden die Inhalte kompakt und schlüssig vermittelt und ich konnte diese dann im Betrieb gleich anwenden und anpacken. Außerdem habe ich viele interessante Leute kennengelernt und meine **Ausbildung im Sommer 2022 sehr erfolgreich abgeschlossen.**

Inzwischen bin ich in meiner Bank in der Kreditsachbearbeitung tätig und **absolviere nebenbei das BankColleg**, das ich voraussichtlich im Herbst 2024 mit dem Bankfachwirt abschließe.

Josip Brdaric, Quereinsteiger und Absolvent der ASP-Reihe,
Raiffeisenbank Rupertiwinkel eG

Die **ASP-Seminare** sind für mich ideal, weil ich hier super auf die Prüfungen und die Praxis vorbereitet werde und zusätzlich den Vorteil habe, wenig im Betrieb zu fehlen.

Es sind ja **insgesamt nur 12 Wochen Theoriezeit.**

Marcel Kreiling, Abiturient und ASP-Teilnehmer,
VR-Bank Rottal-Inn eG

“

BEGLEITUNG DURCH DIE AUSBILDUNG

AUSBILDUNG AKTIV SPEZIAL ZUM BANKKAUFMANN/ZUR BANKKAUFFRAU OHNE BERUFSSCHULPFLICHT

Auszubildende mit Abitur, mit abgebrochenem Studium, mit bereits vorhandener Ausbildung in einem anderen Beruf oder berufliche Quereinsteigerinnen/Quereinsteiger finden in dieser Ausbildungsreihe optimale Voraussetzungen für eine komprimierte Ausbildung. In insgesamt 6 Modulen von jeweils 2 Wochen vermitteln wir alle Inhalte des gültigen IHK-Stoffkatalogs. In einem attraktiven Lernumfeld können sich die Teilnehmenden fundiert untereinander austauschen. Der Einsatz einer hochwertigen digitalen Lernbegleitung auf VR Bildung unterstützt den Lernfortschritt und qualifiziert alle Teilnehmenden, die gestreckte IHK-Abschlussprüfung inklusive dem Fach „Kunden beraten“ erfolgreich zu absolvieren.

Ein toller Nebeneffekt dieser kompakten Lernform: die Auszubildenden und beruflichen Quereinsteigerinnen/Quereinsteiger stehen dem Betrieb spürbar länger zur praktischen Ausbildung zur Verfügung.

ZIELGRUPPE

- Auszubildende mit Abitur oder abgebrochenem oder abgeschlossenem Studium mit dem Ausbildungsziel „Bankkaufmann/-frau“ mit zweijährigem Ausbildungsvertrag, die keine Berufsschule besuchen.
- Teilnehmende in Umschulung oder Quereinstieg mit zweijährigem Umschulungs-/Ausbildungsvertrag mit dem Ausbildungsziel „Bankkaufmann/-frau“, die sich auf die gestreckte IHK-Abschlussprüfung vorbereiten.
- Externe im Ausnahmeverfahren nach §45 Abs. 2 BBiG mit mindestens 4-jähriger Bankpraxis zum Prüfungstermin (die Prüfungszulassung muss unbedingt vor Beginn des Seminars mit der IHK geklärt sein!).

IHR NUTZEN

- Sie profitieren von einer attraktiven Möglichkeit, Ihre „schulische“ Ausbildung kompakt zu gestalten.
- Es erwartet Sie ein tolles Lernumfeld an unserer ABG im schönen Altmühltal.
- Sie werden über moderne digitale Lernformate während Ihrer gesamten Ausbildung begleitet.

INHALTE

- Alle Inhalte, die für die gestreckte IHK-Prüfung relevant sind
- Für Teilnehmende, die zusätzliche Unterstützung in prüfungsrelevanten Rechenthemen benötigen, empfehlen wir das Modul „RWI2 | Rechnen Intensiv plus – Teil 2“ kurz vor der Abschlussprüfung Teil 2
- Zur Vorbereitung auf das Prüfungsfach „Kunden beraten“ empfehlen wir zusätzlich kurz vor der mündlichen Prüfung das Seminar „FPP | Fit für die Prüfung: Kunden beraten“

Zum Angebot



Mit E-Learning



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Buchungs-Nr.: ASP

Dauer: insgesamt 12 Wochen, bestehend aus 6 Abschnitten von je 2 Wochen über 2 Jahre hinweg

Preis pro Abschnitt: 1.300,00 €



Hinweis: In dieser Ausbildungsreihe sind bereits die Seminare SRW | Start-up Rechnungswesen und SWS | Fit für Wirtschafts- und Sozialkunde enthalten.

Unser attraktives Ausbildungskonzept für Auszubildende mit Abitur, mit abgebrochenem Studium und für berufliche Quereinsteigerinnen/Quereinsteiger!

Erfahren Sie mehr in diesem Video:



Angebote für Auszubildende

BEGLEITUNG DURCH DIE AUSBILDUNG

Weitere Seminare zur Stärkung
der Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz



ZUA | ZEITGEMÄSSE UMGANGSFORMEN UND STILSICHERE KLEIDUNG

Höflicher und respektvoller Umgang sind im Geschäftsleben wichtige Werte für den Umgang mit anderen. Die Auszubildenden begegnen ihren Kollegen und Kunden und repräsentieren mit ihrem Verhalten immer auch die Bank. Das Seminar greift diese Aspekte auf, gibt Denkanstöße und Anregungen.

ZIELGRUPPE Auszubildende mit dem Berufsziel Bankkaufmann/-frau.

IHR NUTZEN Sie erlangen Kenntnisse zu:

- zeitgemäßen Umgangsformen im Geschäftsleben, insbesondere im digitalen Zeitalter
- angemessenem Auftreten im Berufsleben und in der Freizeit
- Kommunikation, Small Talk
- stilsicherer und passender Kleidung
- Grundregeln für ein erfolgreiches Miteinander

HINWEISE Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 16 Auszubildende beschränkt.

Zum Angebot

Termin:

23.09. – 24.09.2024
oder nach individueller
Absprache vor Ort in der
Bank oder auf Kreisver-
bandsebene

Buchungs-Nr.: ZUA 24001

Dauer: 2 Tage

Preis:

440,00 €

bei Durchführung auf
Kreisverbandsebene

1.800,00 €/Tag

PRAKTISCHE ANWENDUNG VON AGREE21

Für eine erfolgreiche Umsetzung der fachlichen und methodischen Kompetenzen, die die Auszubildenden im Laufe ihrer Ausbildung erwerben, ist der sichere und zielgerichtete Einsatz der IT von elementarer Bedeutung. In den Praxisseminaren arbeiten die Auszubildenden direkt am System und erhalten wertvolle Tipps zur Anwendung.

PXA | PRAKTISCHE ANWENDUNG VON AGREE21 I

ZIELGRUPPE Auszubildende mit dem Berufsziel Bankkaufmann/-frau.

IHR NUTZEN Sie erlernen die praktische Anwendung von agree21 bei der Kontoeröffnung/Kontoführung und für den Servicebereich.

HINWEISE Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Auszubildende beschränkt.

Zum Angebot

Termin:

auf Anfrage

Buchungs-Nr.: PXA 24001

Dauer: 1 Tag

Preis:

260,00 €

PXB | PRAKTISCHE ANWENDUNG VON AGREE21 II

ZIELGRUPPE Auszubildende mit dem Berufsziel Bankkaufmann/-frau.

IHR NUTZEN Sie wenden agree21 im Passiv-, Wertpapier- und Kreditgeschäft an.

HINWEISE Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Auszubildende beschränkt.

Zum Angebot

Termin:

auf Anfrage

Buchungs-Nr.: PXB 24001

Dauer: 1 Tag

Preis:

260,00 €

IHRE ANSPRECHPARTNER



ZUA: Sonja Maier
sonja.maier@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1373



PXA/PXB: Lisa Schabdach
lisa.schabdach@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1341

BEGLEITUNG DURCH DIE AUSBILDUNG

Weitere Seminare zur Stärkung
der Fach-, Methoden-
und Sozialkompetenz



XPXT | AUSBILDUNGSKONZEPT PRAXISTRAINING

Individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten, vertieft das Praxistraining verkäuferische Fähigkeiten, aufbauend auf den Inhalten der Modulbausteine VRA1-4.

- ZIELGRUPPE** Auszubildende mit dem Berufsziel Bankkaufmann/-frau.
- IHR NUTZEN**
- Sie trainieren gezielt die verkäuferische Umsetzung der einzelnen Ausbildungsthemen.
 - Die Trainingsinhalte werden gezielt an Ihrem Entwicklungsstand ausgerichtet.
- HINWEISE** Das Seminar wird vor Ort in der Bank oder auf Kreisverbandsebene mit maximal 14 Teilnehmern durchgeführt.



**Vorbereitung auf
die IHK-Prüfung**

Termin:
nach individueller Absprache
vor Ort in der Bank oder auf
Kreisverbandsebene

Buchungs-Nr.: XPXT

Dauer: wird individuell
vereinbart

Preis:
1.800,00 €/Tag

[Zum Angebot](#)

BAE | PLANSPIEL BANK EMOTION

In diesem wettbewerbsorientierten Planspiel übernehmen die Teilnehmenden die Rolle des Top-Managements einer Bank und konkurrieren in kleinen Teams von je 3-6 Personen. Mit Spiel und Spaß werden Interaktion und Fachwissen gefördert.

- ZIELGRUPPE** Auszubildende in allen Lehrjahren
Auszubildende in anderen Ausbildungsberufen
Quereinsteigerinnen/Quereinsteiger
- IHR NUTZEN**
- Sie erhalten einen Gesamtüberblick über allgemeine betriebswirtschaftliche Zusammenhänge.
 - Sie lernen Steuerungsmöglichkeiten und Einflussgrößen in der Bankbetriebswirtschaft kennen.
 - Sie betrachten und gestalten über mehrere Geschäftsjahre die Erfolgsfaktoren einer Bank.
- INHALTE**
- Strategische Ausrichtungsmöglichkeiten
 - Investitionen in Marketing und Vertrieb
 - Gestaltung von Refinanzierungsmöglichkeiten
 - Entscheidungshilfen für die Absicherung von Bankrisiken
 - Steuerung des Einlagen-, Kredit-, Wertpapiergeschäfts
- HINWEISE** Ohne Vorbereitung sammeln die Teilnehmenden in lockerer Atmosphäre praktische Erfahrungen – Learning by Doing!
Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 16 Auszubildende beschränkt.

Termin:
auf Anfrage oder nach
individueller Absprache vor
Ort in der Bank oder auf
Kreisverbandsebene

Buchungs-Nr.: BAE 24001

Dauer: 2 Tage

Preis:
400,00 €
Bei Durchführung auf
Kreisverbandsebene
1.800,00 €/Tag

IHRE ANSPRECHPARTNER



PXT: Sonja Maier
sonja.maier@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1373



BAE: Johannes Fritz
johannes.fritz@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1359



PIF | POWERTRAINING INVESTMENTFONDS

Zum Angebot

Individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten vertieft und erweitert dieses Praxistraining, das auf die Inhalte der Modulbausteine VRA1-4 aufbaut, die verkäuferischen Fähigkeiten der Auszubildenden.

ZIELGRUPPE Auszubildende, die die Fokusfonds der Union Investment kennenlernen und ihre vertriebliche Stärke ausbauen wollen.

Die Teilnehmenden sollten über Grundlagenwissen im Bereich des Wertpapiergeschäfts und der Börse verfügen.

IHR NUTZEN

- Sie erhalten Sicherheit und Routine im Umgang mit der Beratung von Investmentfonds.
- Sie simulieren erfolgreiche Vertriebsansprachen.
- Sie erlernen Visualisierungstechniken und beraten aktuelle Fokusfonds inklusive deren Kosten kundennutzenorientiert.

INHALTE

- Die Vielfalt der Fondswelt, fachliche Aspekte
- Vertrieblicher Einsatz der PIF
- „Investment Welt“ (ehemals Union Online)
- Einsatz „Mein Invest“
- Produktpräsentation und „Fondsmesse“
- Nutzenargumente und Einwandbehandlung
- Gesprächstraining mit Feedback

HINWEISE Die Teilnehmenden bringen ihre persönlichen Beratungsunterlagen mit und beschäftigen sich im Vorfeld mit ausgewählten Fonds, überlegen sich Fragen dazu und surfen vorab in der „Investment Welt“.

Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Auszubildende beschränkt.

Termin:
16.05. – 17.05.2024

Buchungs-Nr.: PIF 24001

Dauer: 2 Tage

Preis:
390,00 €

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Lisa Schabdach
lisa.schabdach@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1341

BEGLEITUNG DURCH DIE AUSBILDUNG

Weitere Seminare zur Stärkung der Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz



SPWA | SCHUFA-PRAXIS FÜR AUSZUBILDENDE (DIGITALER WORKSHOP)

Zum Angebot

- ZIELGRUPPE** Auszubildende aus allen Lehrjahren
- IHR NUTZEN**
- Sie nutzen SCHUFA-Informationen und Möglichkeiten von Anfang an und klären SCHUFA-Mythen auf.
 - Sie stellen Ihre Fragen und tauschen Erfahrungen mit Expertinnen/Experten der SCHUFA Holding AG praxisorientiert aus.
 - Sie werden zum Thema SCHUFA für verschiedene Bank-Abteilungen optimal vorbereitet.
- INHALTE**
- Grundlagen zum Konzept SCHUFA – Mehrwert für Bank und Wirtschaft
 - Wie erhalten Sie SCHUFA-Informationen?
 - Wie lesen Sie eine SCHUFA-Auskunft?
 - Was muss Ihre Bank an die SCHUFA melden?
 - SCHUFA-Nachmeldung – Was ist zu tun?
 - SCHUFA-Scoring
 - Formulierungstipps – SCHUFA im Beratungsgespräch
- HINWEISE** Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Auszubildende beschränkt.

Termin/Buchungs-Nr.:
auf Anfrage

Dauer: 1 Tag

Preis:
110,00 €

APMG | GRUNDLAGEN PROJEKTMANAGEMENT

Zum Angebot

Projektorientiertes Arbeiten bestimmt in den allermeisten Banken mittlerweile in hohem Maße das tägliche interne Geschehen. Laufende Veränderungen, komplexer werdende Prozesse und der damit verbundene Vernetzungs- und Abstimmungsbedarf machen Projekte zu einem notwendigen und sinnvollen Bestandteil des Arbeitsalltags. Auch Azubis werden zunehmend in die Projektarbeit eingebunden oder mit eigenen Projekten betraut. In der neuen Ausbildungsordnung für Bankkaufleute wurde das Thema ebenfalls verankert. Zwar besteht keine unmittelbare Prüfungsrelevanz, jedoch empfiehlt sich aufgrund der zunehmenden praktischen Bedeutung eine Vermittlung von Grundlagenkenntnissen, damit Azubis Projekte in der Bank kompetent mit vorantreiben können.

- ZIELGRUPPE** Auszubildende in allen Lehrjahren
- IHR NUTZEN**
- Sie bauen gezielt ein grundlegendes Projektmanagement Know-how auf mit dem Ziel, interne Projekte erfolgreich durchzuführen oder an Projekten erfolgreich mitzuwirken.
- INHALTE**
- Einführung Projektarbeit
 - Kriterien Projekte nach DIN 69901
 - Projektorganisation als Teil der Unternehmensorganisation
 - Personen im Projektmanagement
 - IV Phasen des Projektmanagements – von Initiierung bis Abschluss
 - Theorie wird an einem von den Teilnehmenden selbst gewählten Projekt besprochen

Termin/Buchungs-Nr.:
11.03.2024
APMG 24001

Termin/Buchungs-Nr.:
13.03.2024
APMG 24002

Dauer: 1 Tag

Preis:
210,00 €

IHRE ANSPRECHPARTNER



SPWA: Lisa Schabdach
lisa.schabdach@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1341



APMG: Sonja Maier
sonja.maier@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1373

Erfahren Sie mehr in diesem Video:



IDD | VERSICHERUNGSWISSEN FÜR AUSZUBILDENDE

- ZIELGRUPPE** Auszubildende ab dem zweiten Ausbildungsjahr, die ihre Fach- und Beratungskompetenz im Themengebiet „Vorsorge, Versicherung, Absicherung“ steigern möchten.
- IHR NUTZEN**
- Sie erlernen weiterführende Kenntnisse im Versicherungsbereich und verknüpfen Fach- und Vertriebskompetenz.
 - Sie erkennen und nutzen Cross-Selling-Ansätze und erhalten Sicherheit in der Beratung und der zielgerichteten Kundenansprache.
 - Sie gewinnen Sicherheit für die Beratungsgespräche des IHK-Prüfungsfaches „Kunden beraten“.
- INHALTE**
- Sozialversicherung in Deutschland
 - Altersvorsorge und Absicherung
 - Absicherung von Leib und Leben (Personenversicherungen)
 - Absicherung von Hab und Gut (Sachversicherungen)
- HINWEISE** Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Auszubildende beschränkt.

Zum Angebot



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Termin:

02.05. – 03.05.2024

Buchungs-Nr.: IDD 24001

Dauer: 2 Tage

Preis:

390,00 €

WAP1 | ABG-WEBINAR

„VORBEREITUNG AUF DIE ABSCHLUSSPRÜFUNG (TEIL 1)“

In einem virtuellen Seminarraum werden ausgewählte, für die Abschlussprüfung (Teil 1) relevante Themengebiete wiederholt. Damit werden die Auszubildenden umfassend auf die IHK-Abschlussprüfung (Teil 1) vorbereitet.

- ZIELGRUPPE** Auszubildende, die das Modul 1 (VRA1) und 2 (VRA2) absolviert haben.
- IHR NUTZEN**
- Sie nehmen reisekostenfrei, unabhängig und bequem an Ihrem eigenen Rechner teil.
 - Sie werden zielgerichtet auf die IHK-Prüfung Teil 1 vorbereitet und erhalten den letzten „Feinschliff“.
- HINWEIS** Die Teilnehmenden erhalten im Vorfeld Aufgaben, die sie zur Vorbereitung selbstständig lösen. Während des Webinars werden die Lösungen mit dem Referierenden besprochen und die Teilnehmenden haben die Möglichkeit, Fragen zu stellen.

Zum Angebot



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Termin:

siehe Homepage

Buchungs-Nr.: WAP1

Preis:

100,00 €

IHRE ANSPRECHPARTNER



IDD: Lisa Schabdach
lisa.schabdach@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1341



WAP1: Johannes Fritz
johannes.fritz@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1359



RW11 | RECHNEN INTENSIV – TEIL 1 (VORBEREITUNG AUF DIE ABSCHLUSSPRÜFUNG TEIL 1)

Dieses fachlich orientierte Seminar vertieft die bankspezifischen Rechen Themen, die für Teil 1 der gestreckten IHK-Abschlussprüfung relevant sind. Dies befähigt die Auszubildenden, Themen aus ausgewählten Berufsbildpositionen in Prüfungsaufgaben umzusetzen.

ZIELGRUPPE Auszubildende im ersten und zweiten Ausbildungsjahr, die ausgewählte Rechen Themen handlungsorientiert umsetzen wollen.

IHR NUTZEN

- Sie gewinnen Sicherheit in der Anwendung von Basisthemen.
- Sie bereiten sich auf spätere, darauf aufbauende Themen vor.

INHALTE

- Konten eröffnen, führen und schließen
- Sorten und Devisen im internationalen Zahlungsverkehr berechnen
- Anlagekonten eröffnen, führen und schließen und die Auswirkungen auf die Bilanz ermitteln
- Kosten und Provisionen für die einzelnen Konsumentenkreditarten berechnen und die Auswirkungen auf die Bilanz ermitteln

HINWEISE Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 16 Auszubildende beschränkt.

Zum Angebot



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Termin:
Juli/August 2024
oder nach individueller
Absprache vor Ort in
der Bank oder auf
Kreisverbandsebene

Buchungs-Nr.: RW11

Dauer: 2 Tage

Preis:

400,00 €
bei Durchführung auf
Kreisverbandsebene
1.800,00 €/Tag

NEUE
INHALTE

RW12 | RECHNEN INTENSIV PLUS – TEIL 2 (VORBEREITUNG AUF DIE ABSCHLUSSPRÜFUNG TEIL 2)

Dieses Vorbereitungsmodul mit zusätzlichen neuen Anwendungsaufgaben wiederholt und vertieft die für die IHK-Abschlussprüfung Teil 2 relevanten Themen. Dabei werden die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Fachgebieten hergestellt und anhand intensiver Übungen gefestigt.

ZIELGRUPPE Auszubildende, die kurz vor der Abschlussprüfung Teil 2 stehen und Unterstützung in ausgewählten Fachthemen benötigen.

IHR NUTZEN

- Sie gewinnen Sicherheit in der Anwendung bestimmter Kenntnisse und Fähigkeiten.
- Sie bereiten sich auf ausgewählte Themen der Abschlussprüfung Teil 2 vor.

INHALTE

- Bilanzen und wesentliche Kennzahlen von gewerblichen Kunden einschätzen
- Betriebliche Kosten- und Leistungsrechnung darstellen
- Kosten und Erlöse von Kundenverbindungen bewerten
- Auswirkungen von Geschäftsvorfällen auf den Betriebserfolg bewerten
- Anwendung von Rechen Themen zu „Vermögen bilden mit Wertpapieren“ (u.a. Stückzinsen, Bezugsrechte, Fonds, Renditen) und „Baufinanzierungsvorhaben begleiten“ (u.a. Finanzierungsbedarfe, Annuitäten, Beleihungswerte)

HINWEISE Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 16 Auszubildende beschränkt.

Zum Angebot



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Termin:
kurz vor den schriftlichen
IHK-Abschlussprüfungen
(Teil 2) oder nach indivi-
dueller Absprache vor Ort
in der Bank oder auf
Kreisverbandsebene

Buchungs-Nr.: RW12

Dauer: 2 Tage

Preis:

400,00 €
bei Durchführung auf
Kreisverbandsebene
1.800,00 €/Tag

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Karin Diehm
karin.diehm@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1330

BEGLEITUNG DURCH DIE AUSBILDUNG

Vorbereitungen auf die IHK-Prüfungen



SWS | FIT FÜR WIRTSCHAFTS- UND SOZIALKUNDE

Den Teilnehmenden werden in einer intensiven Prüfungsvorbereitung, die sich aus einer Onlinephase und drei Seminartagen zusammensetzt, Kenntnisse über volkswirtschaftliche und sozialrechtliche Zusammenhänge vermittelt, die für die IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) im Fachgebiet Wirtschafts- und Sozialkunde erforderlich sind.

ZIELGRUPPE Auszubildende zum Bankkaufmann/-frau, die sich auf den Prüfungsbereich „Wirtschafts- und Sozialkunde“ der Abschlussprüfung (Teil 2) vorbereiten.

IHR NUTZEN

- Sie bereiten sich zielgerichtet auf die schriftliche IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) im Fachgebiet „Wirtschafts- und Sozialkunde“ vor.
- Sie erlernen und vertiefen allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt.

INHALTE

- Der Ausbildungsbetrieb und arbeits- und sozialrechtliche Rahmenbedingungen
- Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht
- Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik

HINWEISE Das Seminar sollte kurz vor der IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) besucht werden.

Zum Angebot



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Termin:

kurz vor den schriftlichen IHK-Abschlussprüfungen (Teil 2) oder nach individueller Absprache vor Ort in der Bank oder auf Kreisverbandsebene

Buchungs-Nr.: SWS

Dauer: 3 Tage

Preis:

440,00 €

bei Durchführung auf Kreisverbandsebene

1.800,00 €/Tag

FPP | FIT FÜR DIE PRÜFUNG: „KUNDEN BERATEN“

Der Prüfungsteil „Kunden beraten“ ist mit einer Gewichtung von 30 % der Gesamtnote ein wesentlicher Baustein der IHK-Prüfungen. In diesem Vorbereitungsseminar vertiefen die Teilnehmenden ihre Kenntnisse und Fertigkeiten, die Schwerpunkte dieses Prüfungsteils sind. Sie trainieren Beratungsgespräche gemäß den Prüfungsanforderungen der IHK und bereiten sich somit optimal auf den Abschluss der Berufsausbildung vor.

ZIELGRUPPE Auszubildende, die den schriftlichen Teil der IHK-Prüfung Teil 2 absolviert haben und sich auf das Prüfungsfach „Kunden beraten“ vorbereiten.

INHALTE Sie trainieren Gesprächssimulationen mit Mitgliedern von IHK-Prüfungsausschüssen zu den 5 Themengebieten lt. AO.

- Konten führen
- Anschaffungen finanzieren
- Vermögen aufbauen
- Risiken absichern
- Baufinanzierungsvorhaben im Privatkundengeschäft begleiten

HINWEISE Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 15 Auszubildende beschränkt.

Zum Angebot



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Termin:

nach den schriftlichen IHK-Abschlussprüfungen (Teil 2) oder nach individueller Absprache vor Ort in der Bank oder auf Kreisverbandsebene

Buchungs-Nr.: FPP

Dauer: 2 Tage

Preis:

450,00 €

bei Durchführung auf Kreisverbandsebene

1.800,00 €/Tag

IHRE ANSPRECHPARTNER



SWS: Johannes Fritz
johannes.fritz@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1359



FPP: Karin Diehm
karin.diehm@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1330

BEGLEITUNG DURCH DIE AUSBILDUNG

Angebote für Auszubildende in einem anderen Beruf als Bankkaufmann/-frau



BASICS AUS DEM BANKGESCHÄFT FÜR AUSZUBILDENDE

Auch Auszubildende, die in Ihrer Bank nicht zu Bankkaufleuten ausgebildet werden, sondern eine andere Berufsausbildung absolvieren, nehmen eine wichtige Rolle ein und bedürfen fachlicher und methodischer Grundkenntnisse in den Kernthemen einer Universalbank. Zu thematisieren sind Grundlagen des Bankgeschäfts sowie die rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Basics.

PROJEKTMANAGEMENT FÜR AUSZUBILDENDE

Viele Genossenschaftsbanken bilden mittlerweile Azubis in anderen Berufen aus, z. B. als Fachinformatiker, Informatikkaufleute bzw. Kaufleute für Digitalisierungsmanagement, Kaufleute für Dialogmarketing oder E-Commerce. Diesen Berufen gemeinsam ist die Relevanz des Projektmanagements im Hinblick auf die IHK-Abschlussprüfung. Hier werden zum Teil auch tiefgehende Kenntnisse verlangt, die einer intensiven Betrachtung bedürfen, um optimal auf die Prüfung vorzubereiten. Aus diesem Grund bieten wir Ihnen, basierend auf den Anforderungen für die jeweiligen Berufsgruppen, verschiedene Projektmanagement-Bausteine für Auszubildende an. Diese orientieren sich an den Inhalten der Verordnungen über die Berufsausbildungen in den einzelnen Berufen. Darüber können Ihre Auszubildenden gezielt ein individualisiertes Projektmanagement Know-how aufbauen mit dem Ziel, interne Projekte erfolgreich durchzuführen und gleichzeitig gut gerüstet in die IHK-Prüfung zu gehen.



Nutzen Sie hierfür das Seminar „**BBG | Basiswissen des Bankgeschäfts**“ und weitere Angebote für Quereinsteiger. Die Details entnehmen Sie bitte der digitalen Broschüre „Privatkundenbank 2024“



IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Sonja Maier
sonja.maier@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1373



APMG | GRUNDLAGEN PROJEKTMANAGEMENT

- ZIELGRUPPE** Informatikkaufleute bzw. Kaufleute für Digitalisierungsmanagement, Kaufleute für E-Commerce
- INHALTE**
- Einführung Projektarbeit
 - Kriterien Projekte nach DIN 69901
 - Projektorganisation als Teil der Unternehmensorganisation
 - Personen im Projektmanagement
 - IV Phasen des Projektmanagements – von Initiierung bis Abschluss
 - Theorie wird an einem von den Teilnehmenden selbst gewählten Projekt besprochen

[Zum Angebot](#)

Termin/Buchungs-Nr.:
11.03.2024
APMG 24001

Termin/Buchungs-Nr.:
13.03.2024
APMG 24002

Dauer: 1 Tag

Preis:
210,00 €

APMK | PROJEKTMANAGEMENT KOMPAKT

- ZIELGRUPPE** Fachinformatiker, Kaufleute für Dialogmarketing
- INHALTE**
- Einführung Projektarbeit
 - Kriterien Projekte nach DIN 69901
 - Projektorganisation als Teil der Unternehmensorganisation
 - Stabsstellenfunktion
 - Matrixfunktion
 - Projektarten
 - Reines Projektmanagement
 - Projektorganisation
 - Task Force
 - Pilotprojekte
 - Projektgesellschaft
 - Personen im Projektmanagement
 - IV Phasen des Projektmanagements – von Initiierung bis Abschluss
 - Risiko- und Umfeldanalyse
 - Auswahl und Planung
 - Budget
 - Gantt oder Netzplan
 - Projektcontrolling
 - Formulierung Projektauftrag
 - Theorie wird an einem von den Teilnehmenden selbst gewählten Projekt besprochen

[Zum Angebot](#)

Termin/Buchungs-Nr.:
19.03. – 21.03.2024

Buchungs-Nr.: APMK 24001

Dauer: 3 Tage

Preis:
510,00 €

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Sonja Maier
sonja.maier@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1373



PRAXISWISSEN FÜR IT-AUSZUBILDENDE

Immer mehr Genossenschaftsbanken bilden ihre IT-Fachleute aufgrund der spezifischen Anforderungen in der Bank-IT mittlerweile selbst aus. Fachinformatiker oder Kaufleute für Digitalisierungsmanagement sind neben den Bankkaufleuten zu gängigen Ausbildungsberufen geworden. Dabei wird die IT in den Genossenschaftsbanken in hohem Maß durch die Infrastruktur unterstützt, die von der Atruvia AG (ehemals Fiducia & GAD IT AG) zur Verfügung gestellt wird. Zukünftige IT-Fachleute sind daher gefordert, sich mit dieser Umgebung vertraut zu machen, um die Bankabläufe bestmöglich zu supporten. Aus diesem Grund bietet Ihnen die ABG in Kooperation mit der Atruvia AG spezielle Praxisseminare an, über die Ihre IT-Auszubildenden gezielt praktische Kompetenzen bezogen auf den Umgang mit der Atruvia-Welt aufbauen können. Theoretische Ausbildungsinhalte werden so sinnvoll ergänzt und in die tägliche Bankpraxis übersetzt. Im Fokus steht dabei die Handhabung und Steuerung der für die Bankabläufe wichtigen Atruvia-Tools.

ITA1 | PRAXISWISSEN FÜR IT-AUSZUBILDENDE, BASISSEMINAR

Zum Angebot

ZIELGRUPPE

IT-Auszubildende in der 1. Ausbildungshälfte

INHALTE

- Allgemeines zur Cloud-Plattform
 - Infrastruktur der Cloud-Plattform
 - Das Benutzerkonzept
 - Geno-SSO
- Anwendungsstarter
 - Passwortregeln
 - Bereiche „Alle Anwendungen“
 - Anwendungen suchen und sortieren
 - Stapeln von Anwendungen
 - Ordner anlegen
 - Autostart Ordner erstellen
- Administration der AD-Domäne – FSA
 - Benutzerverwaltung
 - Benutzer entsperren
 - Neuen Benutzer anlegen
 - Benutzerverzeichnis erzeugen
 - Gruppenverwaltung
 - Gruppentypen
 - Gruppen anlegen/bearbeiten
 - Protokollierung
 - Verzeichnisverwaltung
- Zugriffsrechte
- Laufwerkszuordnung Service-Portal
- Berechtigung im Service-Portal
- Entsperrern von Benutzern
- Gruppenverwaltung
- Berechtigungszuordnungen
- Anwendungszuordnungen
- agree21Net
 - Topologie
 - Messungen
 - Reports
- Internetbrowsing-Filter
 - Webwasher
 - Whitelabing

Termin/Buchungs-Nr.:
05.03. – 07.03.2024

Buchungs-Nr.: ITA1 24001

Dauer: 3 Tage

Preis:

370,00 €/Tag

inkl. Seminar-
Verpflegung, zzgl.
Übernachtung

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Sonja Maier
sonja.maier@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1373



ITA2 | PRAXISWISSEN FÜR IT-AUSZUBILDENDE, AUFBAUSEMINAR

[Zum Angebot](#)

ZIELGRUPPE

IT-Auszubildende in der 2. Ausbildungshälfte

INHALTE

- SaaS – Software as a Service
 - Anmeldung am SaaS
 - Serverstruktur
 - SaaS Nutzerpauschale
 - Anwendungen unter SaaS
 - MIME-Typ-Handling
 - Citrix-Sitzungsverwaltung
 - Das Citrix Connection Center
- PaaS – Plattform as a Service
- Dezentrale Systeme
 - Rollenkonzept zu Windows 10 (Rolle non-Banking, Rolle IT-Cloud Hybrid, Rolle Mobil)
 - Fileservice Adminoberfläche
 - Rechnerstart
 - Benutzerprofile/Benutzersitzungen
 - Benachrichtigungen
 - BitLocker
- agree21Printservice
- Saga
 - Generierung neuer Geräte
 - Reinstallation bestehender Geräte
 - Nachverteilung optionaler Software-Produkte
 - Stammdatenpflege
 - Lizenzverwaltung für MS Office
 - Gruppenverwaltung für optionale Software-Verteilungen
 - Systemtranchen
 - Übersicht über vorhandene Infrastruktur und Softwareinstallationen
- EgoSecure
 - Grundlagen
 - Schnittstellensteuerung
 - Gerätefreigaben
 - Contentheaderfilter
 - Device Encryption
- optional: Programmierung
 - HTML (Webseiten Grundlagen)
 - Grundzüge Programmierung allgemein

Termin/Buchungs-Nr.:
10.09. – 13.09.2024

Buchungs-Nr.: ITA2 24001

Dauer: 3 Tage + 1 Tag
optional (kann wahlweise auch weggelassen werden, bitte bei der Anmeldung vermerken)

Preis:

370,00 €/Tag
inkl. Seminar-Verpflegung, zzgl. Übernachtung

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Sonja Maier
sonja.maier@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1373

LEHRABSCHLUSSFEIER ...

... der bayerischen Genossenschaften – die Ehrung der Besten



Ehre, wem Ehre gebührt – diesem Grundsatz folgend, laden wir zusammen mit dem Genossenschaftsverband Bayern e. V. die etwa 50 besten Absolventen des Abschlussjahrgangs (Prüfungstermine „Sommer 2023“ und „Winter 2023/24“) aller bayerischen Kredit-, Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften im Sommer zu einer Feierstunde in das Münchner Künstlerhaus ein.

In der festlichen Runde ist Zeit, gemeinsam mit denjenigen, die mit zum Erfolg beigetragen haben, auf die exzellenten Leistungen zurückzublicken und anzustoßen – ein Augenblick des Genießens und Innehaltens, bevor mit dem Eintritt in das künftige Berufsleben der nächste Lebensabschnitt beginnt.

Zu dieser Veranstaltung ergehen gesonderte Einladungen.



Zum Vormerken: Termin ist der 10.07.2024 



Mehr erfahren

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Sonja Maier
sonja.maier@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1373

”

Mir hat die AKV-Reihe sehr gefallen.
Der **kurzweilige Unterricht** ist aufgrund der Themenauswahl und der kompetenten und praxisnahen Dozenten **unglaublich effektiv**.
Der Aufbau, bestehend aus dem tollen Unterricht und den zu absolvierenden Aufgaben und Prüfungen während und am Ende des Seminars, **bereitet gut auf die Prüfungen der IHK vor**.

Die Unterbringung in der ABG schafft eine **klasse Atmosphäre**, um sich fokussiert auf die Lerninhalte vorzubereiten, bietet aber auch tolle Möglichkeiten, um in der Freizeit einen Ausgleich zu schaffen.

Bei aufkommenden Fragen wird stets geholfen und **die lehrenden Dozenten begeistern mit Fachwissen und Praxisbezug**. Die AKV-Reihe ist eine wunderbare Vorbereitung auf alle Schwierigkeiten, die die Prüfungen während der Ausbildung mit sich bringen.

Nick Wasilewski
Dualer Student bei der VR-Bank Mittelfranken Mitte eG

“

AKV | AUSBILDUNG KOMPAKT IM DUALEN STUDIUM

Das Seminarprogramm ist speziell auf die leistungsfähige Zielgruppe der dualen Studenten zugeschnitten und ersetzt den Berufsschulunterricht. In vier Seminarblöcken à zwei Wochen und ergänzenden E-Learning-Maßnahmen werden die Lerninhalte aus dem Studium effizient, kompakt und praxisnah ergänzt. Eine optimale Vorbereitung auf die IHK-Prüfung nach neuer Ausbildungsordnung sowie auf Verkaufs- und Beratungssituationen ist damit gewährleistet.

- ZIELGRUPPE** Duale Studenten, die an der IHK-Abschlussprüfung teilnehmen.
- IHR NUTZEN**
- Sie erlangen Kenntnisse und Fertigkeiten entsprechend der neuen Ausbildungsordnung und dem Rahmenlehrplan der Berufsschule.
 - Sie werden optimal auf die IHK-Abschlussprüfung vorbereitet.
 - Sie profitieren von einem ausgewogenen Blended-Learning-Konzept, bestehend aus:
 - Ca. 130 hochwertige Videos mit zahlreichen Funktionen, die das Lernen noch effizienter machen.
 - Integrierten Aufgaben zu den Erklärvideos, die bereits in der Onlinephase eine anwendungsorientierte Umsetzung der Inhalte ermöglichen.
 - Optimal mit den Präsenzseminaren verzahnten und abgestimmten Inhalten der Onlinephase.

HINWEIS

Da der Inhalt des Seminars „Fit für Wirtschafts- und Sozialkunde“ im Rahmen dieser Ausbildungs-Reihe behandelt wird, ist ein zusätzlicher Besuch nicht erforderlich.

Für duale Studenten, die eine gezielte Unterstützung bei ausgewählten Fachthemen benötigen, eignen sich zusätzlich die Seminare RWI1 und RWI2.

Duale Studenten, die an der ADG Business School berufsbegleitend studieren, können den 3. Abschnitt bereits im August/September 2024 und den 4. Abschnitt im Februar/März 2025 besuchen.

Zum Angebot



Mit E-Learning



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Bestandteil/Termin:

1. Abschnitt
November/Dezember 2023

Bestandteil/Termin:

2. Abschnitt
Juni/Juli 2024

Bestandteil/Termin:

3. Abschnitt
August/September 2025

Bestandteil/Termin:

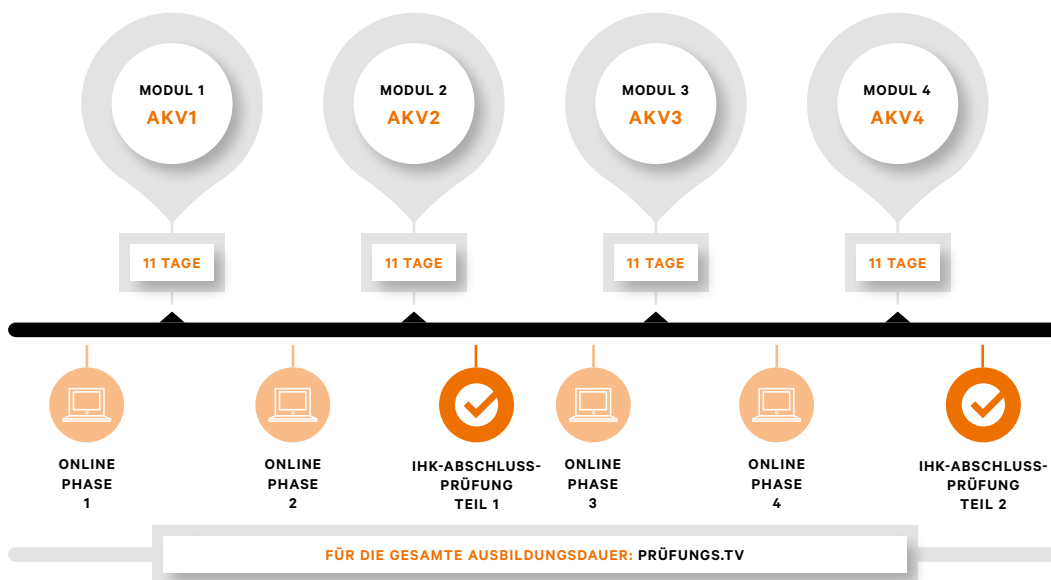
4. Abschnitt
Februar/März 2026

Buchungs-Nr.: AKV

Dauer: insgesamt
8 Wochen, bestehend aus
4 Abschnitten von
je 2 Wochen

Preis pro Abschnitt:

1.450,00 €



Erfahren Sie mehr in diesem Video:



An der Ausbildungsreihe können alle dualen Studenten teilnehmen, die parallel zum Studium eine Ausbildung als Bankkaufmann/-frau absolvieren. Die Teilnahme ist unabhängig von der gewählten Hochschule!

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Karin Diehm
karin.diehm@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1330

DER BACHELOR NEBEN AUSBILDUNG ODER BERUF

Akademischer Nachwuchs für Kreditgenossenschaften

DER BACHELOR NEBEN DER AUSBILDUNG AN DER ADG BUSINESS SCHOOL AN DER STEINBEIS-HOCHSCHULE

Zum Angebot

Zulassungsvoraussetzung für dieses Studienmodell ist die allgemeine Hochschulreife, die fachgebundene Hochschulreife oder die Fachhochschulreife. Die Ausbildungsinhalte werden den Studierenden im Kurs „Ausbildung kompakt im dualen Studium“ an der ABG vermittelt. Nach i. d. R. zwei Jahren legen sie ihre IHK-Prüfung zum/zur Bankkaufmann/-frau ab. Durch die intelligente Kombination aus Präsenz- und Selbststudium ergeben sich geringe Abwesenheitszeiten, und die Studierenden sind nahezu Vollzeit in ihrer Bank einsetzbar. In dieser Zeit arbeiten sie in den Geschäftsstellen und durchlaufen alle relevanten Funktionsbereiche.

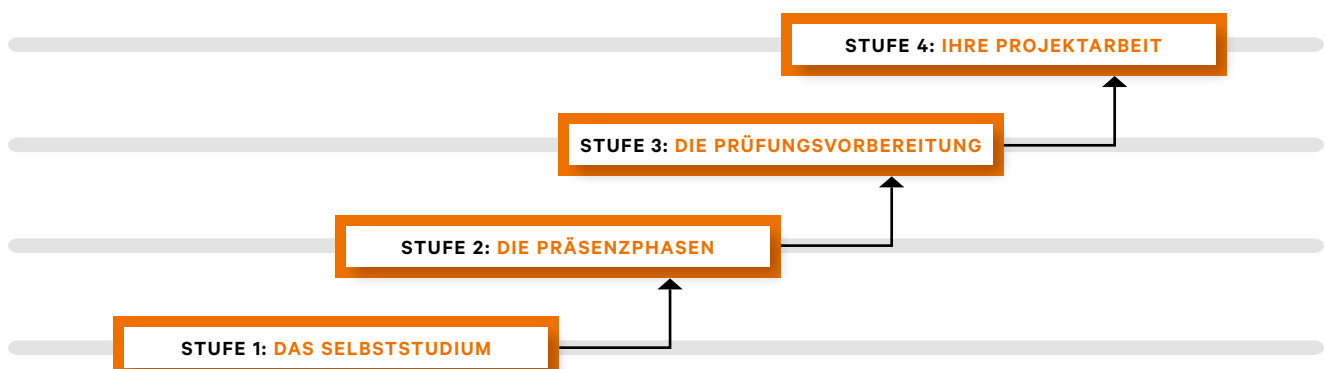
Pro Semester finden zwei Präsenzblöcke à 4 Tage statt, die i. d. R. über das Wochenende hinweg angeboten werden. In den ersten vier Semestern werden die betriebswirtschaftlichen Grundlagen gelernt. Im Anschluss spezialisieren sich die Studierenden in einer der folgenden Vertiefungen: „Management & Finance“, „Marketing Management“, „General Management“ oder „Digital Innovation“. Abschließend wird eine praxisrelevante Bachelor-Arbeit verfasst, um so nach maximal drei Jahren den Titel Bachelor of Arts (B. A.) in Business Administration der Steinbeis-Hochschule zu erwerben.

DER BACHELOR NEBEN DEM BERUF AN DER ADG BUSINESS SCHOOL AN DER STEINBEIS-HOCHSCHULE

Zum Angebot

Der berufsintegrierte Bachelor richtet sich an motivierte und leistungsbereite Mitarbeiter, die sich durch den Erwerb eines ersten akademischen Abschlusses weiterqualifizieren möchten. Eine Zulassung ist mit allgemeiner Hochschulreife oder fachgebundener/Fachhochschulreife möglich. Aber auch beruflich Qualifizierte können mit Realschulreife, abgeschlossener Ausbildung und anschließend mind. 3-jähriger Berufserfahrung zum Studium zugelassen werden. Vom ersten bis vierten Semester absolvieren die Studierenden die Foundation, in dem praxisorientierte Seminare alle Bereiche der Betriebswirtschaft abdecken. Im fünften und sechsten Semester wählen die Studierenden ihre fachspezifischen Vertiefungsfächer (Management & Finance, Marketing

Management, General Management oder Digital Innovation). Im Bachelorstudium besuchen die Studierenden an einem unserer deutschlandweiten Studienstandorte insgesamt 48 Präsenztage in 6 Semestern (2 x 4 Tage pro Semester). Im Vorfeld bereiten sie sich im Selbststudium auf die Präsenzveranstaltungen vor. Bereits absolvierte Studien- und Ausbildungsgänge sowie Weiterbildungsmaßnahmen können auf Antrag und nach erfolgreicher Prüfung durch die ADG Business School anerkannt werden. Das Studium beginnt entweder zum Sommersemester (01.05.) oder zum Wintersemester (01.11.) eines Jahres und schließt nach drei Jahren mit dem Bachelor of Arts (B. A.) in Business Administration der Steinbeis-Hochschule ab.



IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Nadine Piroth
nadine.piroth@adg-business-school.de
Tel. 02602 14-209



HOCHWERTIGE ABSCHLÜSSE FÜR DIE KÜNFTIGEN LEISTUNGSTRÄGER

[Zum Angebot](#)

Innovative Unternehmen setzen bei der Personalentwicklung verstärkt auf die Eigeninitiative und Selbststeuerung ihrer Mitarbeitenden. Die systematische Qualifizierung ist ein wesentlicher Baustein für den Erfolg des Unternehmens. Der Bankfachwirt BankColleg ist der optimale Einstieg in die eigenverantwortliche und zielorientierte Weiterbildung. Neben betriebswirtschaftlichen Kenntnissen erhalten unsere Teilnehmenden ein breites Spezialistenwissen aus der Finanzbranche.

Im Anschluss können unsere Absolventen über den Bankbetriebswirt BankColleg ihre Fortbildung zur Vorbereitung auf gehobene Fach- oder Führungspositionen weiterführen. In einer dritten Stufe ermöglicht das BankColleg die Qualifizierung zum diplomierten Bankbetriebswirt an der ADG Montabaur, sowie die Möglichkeit, über die Euro-FH oder die ADG Business School einen staatlich anerkannten Abschluss zum Bachelor zu erlangen.

BANKFACHWIRT BANKCOLLEG

Zum Angebot

Sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten in allen Funktionsbereichen einer Bank

Der Bankfachwirt BankColleg stellt die Basis für eine erfolgreiche Karriereentwicklung dar. Durch die Aneignung betriebs- und bankwirtschaftlicher Kenntnisse unterstützt dies die berufliche Entwicklung und bereitet unsere Teilneh-

menden auf qualifizierte Aufgaben im Markt, der Marktfolge und dem Betriebsbereich einer Bank vor. Durch die Spezialisierungsfächer „Privatkundengeschäft“ und „Firmenkundengeschäft“ wird ein hoher Praxisbezug hergestellt.

BCB | BANKFACHWIRT BANKCOLLEG

- ZIELGRUPPE** Bereits vorhandene, oder in naher Zukunft abgeschlossene Bankausbildung, vergleichbare Ausbildung oder mehrjährige Berufserfahrung.
- IHR NUTZEN**
- Sie erwerben funktionsübergreifende rechtliche, volkswirtschaftliche und betriebswirtschaftliche Kenntnissen, sowie bankspezifisches Wissen.
 - Sie erhalten ein höheres Verständnis über wirtschaftliche Zusammenhänge von Unternehmen und einer Bank.
 - Sie haben die optionale Möglichkeit zur Teilnahme an der IHK-Prüfung zum Abschluss „Geprüfter Bankfachwirt/Geprüfte Bankfachwirtin“.
- HINWEIS** Unsere Teilnehmer haben die Auswahl zwischen Präsenzmaßnahmen, einem Onlineformat und BAföG-geförderten Kursen.

“

Der **Bankfachwirt BankColleg** war das ideale Programm, um mich weiter zu qualifizieren. Es hat mir nicht nur theoretische Grundlagen, sondern auch **viele praktische Impulse für eine Tätigkeit in der Privatkundenberatung** geliefert. Deshalb empfehle ich das BankColleg gerne weiter.

Verena Seidler, Volksbank Raiffeisenbank Oberbayern Südost

“



BANKBETRIEBSWIRT BANKCOLLEG

Zum Angebot

Bankwirtschaftliche und strategische Managementkompetenz in 2 Semestern

Mit dem Bankbetriebswirt BankColleg erwerben unsere Teilnehmenden intensivierendes bankwirtschaftliches Wissen und Kompetenzen über die strategischen Gesamtzusammenhänge eines Unternehmens. Die zweite Stufe des BankColleg

bietet daher all das, was für die Übernahme von Führungsaufgaben oder gehobenen Fachpositionen erforderlich ist. Mit diesem Abschluss sind unsere Absolvierende in der Lage analytisch und bereichsübergreifend zu denken und zu handeln.

BWB | BANKBETRIEBSWIRT BANKCOLLEG

ZIELGRUPPE

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit dem Abschluss „Bankfachwirt BankColleg“ bzw. einem vergleichbaren Abschluss.

IHR NUTZEN

- Sie erhalten erste Management- und Führungskompetenzen.
- Sie erweitern Ihr Wissen um die strategischen Gesamtzusammenhänge einer Bank.
- Sie erarbeiten sich wichtige Voraussetzungen für die spätere Übernahme von Führungsaufgaben und gehobenen Fachpositionen.

HINWEIS

Unsere Teilnehmer haben die Auswahl zwischen Präsenzmaßnahmen und einem Onlineformat

”

In erster Linie wollte ich meine bank- und betriebswirtschaftlichen Kenntnisse erweitern und einen bereichsübergreifenden Überblick erlangen. Daraus ergeben sich auch Vorteile für die Bank: So hat mich die Fortbildung in meiner täglichen Arbeit als Controllerin praxisnah bestens begleitet. Die Teilnahme hat sich somit gelohnt, denn **das BankColleg ist abwechslungsreich und eröffnet einem breit gefächerte Themengebiete.** Ich kann das Programm nur weiterempfehlen.

Kathrin Weber, Raiffeisenbank Haag-Gars-Maitenbeth eG

“

BANKCOLLEG

Vermittlung von Fachwissen im Bankmanagement



DIPL. BANKBETRIEBSWIRT BANKCOLLEG

Zum Angebot

Die Intensivierung der Managementausbildung

Der dipl. Bankbetriebswirt BankColleg schafft wichtige theoretische Voraussetzungen zur Steuerung der komplexen Abläufe einer Genossenschaftsbank und vermittelt die theoretischen Kenntnisse zur fachlichen Eignung gemäß § 25c Abs. 1 KWG (Geschäftsleiterqualifikation). Durch das Wochenendformat auf Schloss Montabaur profitieren Sie als Bank von

geringen Abwesenheitszeiten Ihrer Mitarbeiter, welche sich vor Ort ein wertvolles Netzwerk in der Finanzwelt aufbauen. Ihre Mitarbeiter ebnen sich den Weg, über das Managementprogramm ein hohes Qualifizierungsniveau in nur sechs Monaten zu erreichen.

DER BACHELOR FÜR ABSOLVENTEN DES BANKBETRIEBSWIRT BANKCOLLEG

Zum Angebot

Flexibel, praxisorientiert und mit attraktiven Anerkennungen

Bei diesem Studienprogramm profitieren Absolventen der zweiten Stufe BankColleg (Bankbetriebswirt) von attraktiven Anerkennungen und einer optimalen Verzahnung ihrer BankColleg-Abschlüsse. Der Vorteil: Ihre Mitarbeiter beschreiten ihren Weg zum akademischen Abschluss schnell, flexibel und praxisorientiert. Dank des kalkulierbaren und gut planbaren Zeit- und Kostenaufwands erwerben die Studierenden einen

Hochschulabschluss, ohne ihre Karriere unterbrechen zu müssen. Als Bank bietet ein Bachelor-Abschluss die Möglichkeit, Ihren Potenzialträgern attraktive Entwicklungswege aufzuzeigen und diese so langfristig zu binden. Gleichzeitig profitieren Sie von geringen Abwesenheitszeiten und dem Praxistransfer von aktuellen wissenschaftlichen Inhalten.



Nähere Informationen zum BankColleg erhalten Sie unter www.bankcolleg.de

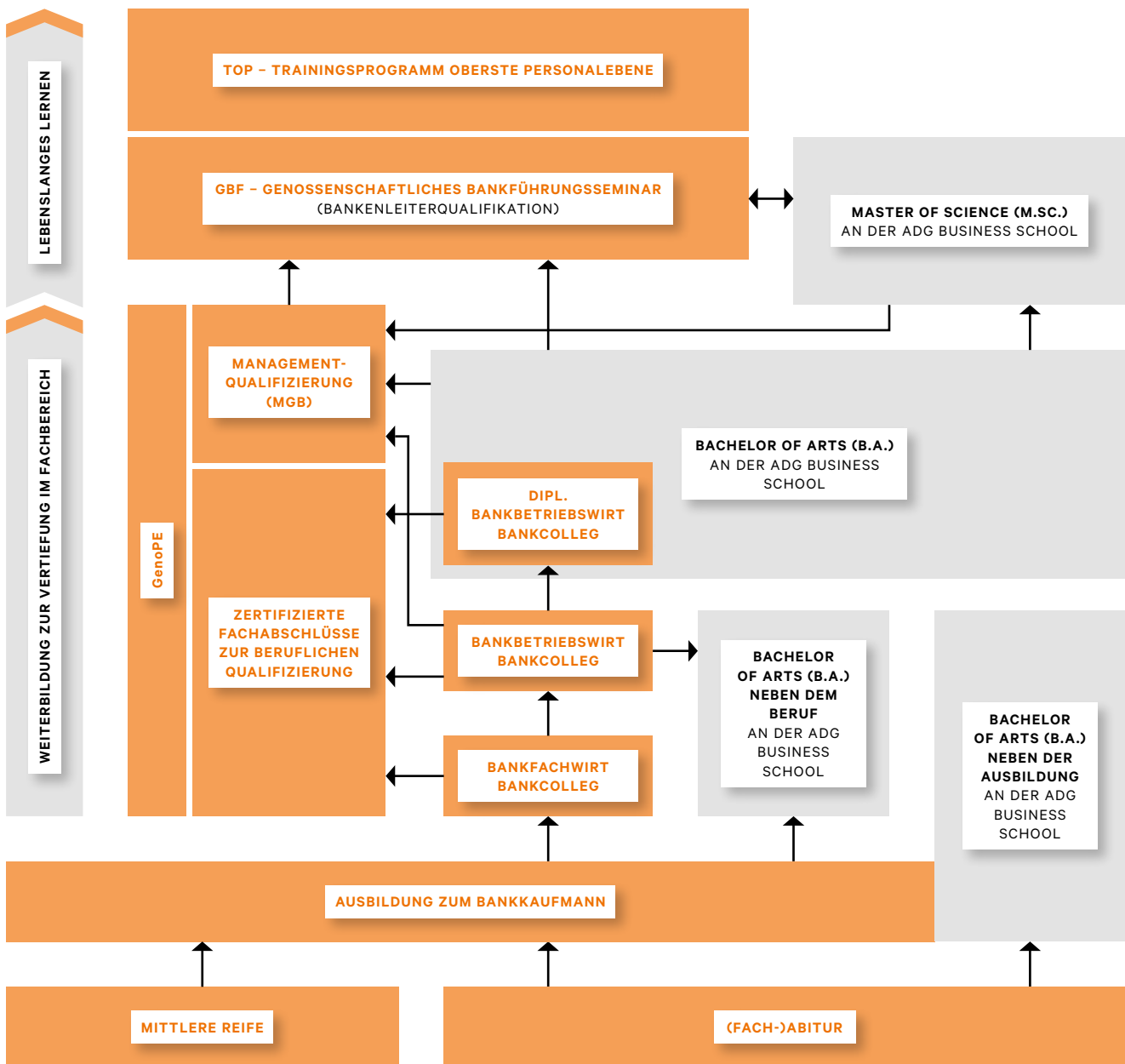
IHR ANSPRECHPARTNER



Stefan Baur
stefan.baur@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1355

QUALIFIZIERTE FACHKRÄFTE FÜR IHRE BANK MIT AUSBILDUNG UND/ODER STUDIUM

Sie möchten junge Nachwuchskräfte für Ihre Bank gewinnen und an Ihr Haus binden, um auch in Zukunft die qualifizierte Besetzung von Schlüsselpositionen zu sichern? Präsentieren Sie sich interessierten Bewerbern und Mitarbeitern als moderner und leistungsstarker Arbeitgeber. Zeigen Sie ihnen die Wege und Aufstiegs-möglichkeiten vom Bankkaufmann bis zum Master auf.



Detaillierte Informationen zu den verschiedenen Entwicklungswegen erhalten Sie unter www.abg-bayern.de

”

Die jährlich stattfindenden Seminare „Ausbildertagung“ und „Erfa-Kreis Ausbildung“ sind zu festen Größen in meinem Terminkalender geworden, die ich nicht mehr missen möchte.

Es werden aktuelle Themen aufgegriffen und **Lösungsansätze für konkrete Praxissituationen** erarbeitet. Durch das entstandene Netzwerk profitieren alle Beteiligten und gewinnen neue Ideen für die Umsetzung im Arbeitsalltag.

Marlene Weißmüller,
Ausbilderin bei der Raiffeisenbank Neumarkt i.d.OPf. eG

“

Als Ausbildungsverantwortlicher Ihrer Bank haben Sie vielfältige und verantwortungsvolle Aufgaben – von der Akquise über die Einstellung und die Betreuung bis zur Bindung der Auszubildenden an Ihre Bank. Die ABG unterstützt Sie als kompetenter Partner bei allen Fragen rund um das Thema „Ausbildung“. Wir stehen Ihnen gerne jederzeit mit Rat und Tat zur Seite! Gemeinsam mit Ihnen arbeiten wir daran, die Ausbildung bei den Volksbanken Raiffeisenbanken auch in Zukunft erfolgreich fortzusetzen.

ADA | AUSBILDUNG DER AUSBILDER**Zum Angebot**

Jeder Ausbilder muss neben der persönlichen und fachlichen Eignung auch über pädagogische, rechtliche, organisatorische und methodische Kenntnisse und Fertigkeiten verfügen. Die Ausbilderprüfung der IHK ist der anerkannte Nachweis dieser Kenntnisse und für Ausbilder nach der AEVO verpflichtend vorgeschrieben. Wir bieten die Vorbereitung auf die Ausbilderprüfung zusammen mit unserem Kooperationspartner AEVO Digital an. Mit Hilfe dieses Online-Kurses bereiten wir Sie zielgerichtet auf die entsprechende Prüfung bei Ihrer IHK sowie Ihren Alltag als Ausbilder vor.

ZIELGRUPPE Angehende Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte

IHR NUTZEN

- Ein Kursbeginn ist jederzeit möglich.
- Sie können zu jeder Zeit auf die Lerninhalte zugreifen. Das macht unabhängig von festen Kurszeiten und Sie entscheiden selbst über die Lerneinheiten. Sie können von unterwegs genauso lernen wie im Büro oder zu Hause – immer dann, wenn es Ihnen passt. Das macht flexibel.
- Alle Autoren und Trainer sind erfahren und kommen aus der Praxis. Sie lernen das, was Sie sowohl für Ihre AEVO-Prüfung als auch für den Berufsalltag wirklich brauchen. Damit sind Sie gut auf Ihre künftige Aufgabe als Ausbilder vorbereitet.
- Und dabei sparen Sie auch noch Geld: Mit E-Learning verringern sich die betrieblichen Ausfallzeiten und Sie sparen Reisezeit und -kosten.

INHALTE

Die Inhalte des Online-Kurses decken die vier Handlungsfelder der AEVO ab:

- Handlungsfeld 1: Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
- Handlungsfeld 2: Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
- Handlungsfeld 3: Ausbildung durchführen
- Handlungsfeld 4: Ausbildung abschließen

Weiterhin erhalten Sie Tipps für die Auswahl und Anwendung von Ausbildungsmethoden sowie nützliche Hinweise für die AEVO-Prüfung.

HINWEIS

Der Teilnehmer muss sich selbstständig zur Prüfung bei der IHK anmelden. Die Prüfungsgebühr ist im Seminarpreis nicht inbegriffen.

Termin/Buchungs-Nr.:
auf Anfrage

Preis:

420,00 €

ATA | AUSBILDERTAGUNG**Zum Angebot**

Auf der jährlich stattfindenden Ausbildertagung informieren wir Sie über aktuelle Trends und Entwicklungen rund um das Thema „Berufsausbildung“ und schaffen dabei auch Raum für einen offenen Austausch zur stetigen Weiterentwicklung der Ausbildung bei den bayerischen Volksbanken Raiffeisenbanken.

ZIELGRUPPE Ausbildungsleiter, Ausbilder

IHR NUTZEN

- Sie erhalten die neusten Informationen zu aktuellen Themen der Berufsausbildung.
- Sie lernen Möglichkeiten zur Optimierung Ihrer Ausbildung kennen.
- Sie profitieren von sofort umsetzbaren Anregungen.
- Sie haben die Gelegenheit, innovative Impulse mitzunehmen.

Termin: 24.04.2024

Buchungs-Nr.:

Präsenz: ATA 24001
Digital: ATA-24002
(Durchführung als hybrides Format)

Dauer: 1 Tag

Preis:

230,00 €

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Sonja Maier
sonja.maier@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1373

EAA | ERFAHRUNGSUSTAUSCHKREIS FÜR AUSBILDER

Wenn auch an unterschiedlichen Fronten, engagieren Sie sich als Ausbilderinnen und Ausbilder doch überall für die gleiche Sache: eine kompetente und moderne Ausbildung in der Kreditgenossenschaft. Was liegt also näher, als von den Erfahrungen der Kolleginnen und Kollegen zu profitieren und dabei die eigenen Erlebnisse zu teilen? Und so dreht sich bei dieser Veranstaltung alles um die kollegiale Beratung.

ZIELGRUPPE Ausbildungsleiter, Ausbilder

- IHR NUTZEN**
- Sie können aktuelle praktische Fragen aus Ihrer Ausbildungsabteilung gemeinsam diskutieren und sich im kollegialen Kreis zu möglichen Lösungen austauschen.
 - Sie haben die Möglichkeit, dabei neue Einsichten zu gewinnen und konkrete Handlungsanleitungen für Ihre Fragen mitzunehmen.
 - Sie pflegen und erweitern Ihre Netzwerke.

[Zum Angebot](#)

Termin: 13.11.2024

Buchungs-Nr.: EAA 24001

Dauer: 1 Tag

Preis:

190,00 €**PDAK | DER AUSBILDER – KOMPAKT**

Die Bedeutung der Ausbildungsarbeit hat in den vergangenen Jahren stark zugenommen. Einflussfaktoren wie demographischer Wandel und sinkende Bewerberzahlen sorgen dafür, dass die Ausbildung als wichtiger Teil der strategischen und operativen Personalentwicklung mehr denn je eine betriebswirtschaftliche Notwendigkeit darstellt. Umso wichtiger ist es, dass die Ausbilder besonders qualifiziert sind und ihr Know-how immer wieder auffrischen. Zumal in der Ausbildung bei heranreifenden jungen Menschen oftmals andere Bedürfnisse und Verhaltensweisen zum Tragen kommen als bei älteren Kollegen. Nicht zuletzt deshalb sind bei Ausbildungsverantwortlichen besondere Fähigkeiten und Kenntnisse gefragt.

ZIELGRUPPE Ausbildungsbeauftragte

IHR NUTZEN Die Seminarreihe versetzt Sie in die Lage, die der Ausbildung zugrunde liegenden Anforderungen in die betriebliche Praxis umzusetzen.

INHALTE **Baustein 1: Basis Know-how für Ausbilder (DAK1 24001)**

- Rolle und Aufgaben der Ausbilder
- Gewinnung von Auszubildenden
- Gesprächsführung (Auswahl-/Ziel-/Beurteilungsgespräche)
- Lehr- und Lernmethoden

Baustein 2: Azubis führen und motivieren (DAK2 24001)

- Potenziale erkennen und fördern (Stärken-Schwächen-Analyse, Beurteilungsfehler, Feedback, Potenzialgespräche)
- Generation Z – Auswirkungen auf die Führung
- Anleiten und Steuern von Projekt- und Arbeitsaufträgen
- Methoden zur Teambildung und -entwicklung

Baustein 3: Umgang mit schwierigen Situationen in der Ausbildung (DAK3 24001)

- Klartext – Kommunikation in Konfliktsituationen
- Leistung, Motivation, Verhalten auch in schwierigen Situationen positiv beeinflussen
- Rechtliche Möglichkeiten und Grenzen im Konfliktfall
- Eigene Balance finden – Ausbilder im Spannungsfeld zwischen Vorgesetztem und Lernprozessbegleiter

HINWEIS Je nach Vorkenntnissen und Erfahrungen können alle drei Teile der Seminar-Reihe genutzt werden oder alternativ einzelne Bausteine, um bereits vorhandenes Wissen sinnvoll zu ergänzen.

[Zum Angebot](#)

Termin/Buchungs-Nr.:

23.01.2024

DAK1 24001

Termin/Buchungs-Nr.:

24.01.2024

DAK2 24001

Termin/Buchungs-Nr.:

25.01.2024

DAK3 24001

Dauer: 1 Tag je Baustein

Buchungs-Nr.:

PDAK 24001

(DAK1 - DAK3)

Preis:

Baustein einzeln

230,00 €

Paketbuchung

590,00 €**IHRE ANSPRECHPARTNERIN**

Sonja Maier
sonja.maier@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1373

Angebote für Ausbilder

FORTBILDUNG FÜR AUSBILDER

Kompetenzvermittlung
und Erfahrungsaustausch

BEGEISTERN
und
erblühen

Kreative
interne
Unter



NEU

PWIA | WEBINAR-REIHE „SOCIAL MEDIA FÜR AUSBILDUNGSVERANTWORTLICHE“

Die Nutzung von Social Media für das Azubi-Recruiting und Employer-Branding ist inzwischen bei immer mehr Volksbanken und Raiffeisenbanken auf dem Vormarsch. Eine wichtige Rolle spielen dabei oftmals die verschiedenen Plattformen wie z. B. TikTok, Instagram oder LinkedIn. Junge Menschen direkt in der Umgebung abzuholen und zu gewinnen, in der sie sich digital bevorzugt bewegen – für viele Ausbildungsabteilungen eine attraktive und kostengünstige Alternative oder Ergänzung zu bisherigen klassischen Werbe- und Ansprachekonzepten. Um das volle Potenzial einer Social Media Präsenz in dem Zusammenhang allerdings auszuschöpfen, ist es sinnvoll und wichtig, das Thema strategisch in der Bank einzubetten und die konkreten Funktions- und Wirkungsweisen der Plattformen zu kennen. So können die Vorzüge am besten genutzt und mit dem bankindividuellen Content die beabsichtigten Ziele erreicht werden.

ZIELGRUPPE Ausbildungsverantwortliche

- IHR NUTZEN**
- In mehreren Modulen gelangen Sie zu einem vertieften Verständnis für die Funktions- und Wirkungsweise von Sozialen Medien.
 - Sie erlangen konkretes Know-how zur Nutzung relevanter Plattformen für das Azubi-Recruiting und Employer Branding.

- INHALTE**
- Modul 1**
Grundlagen Social Media / Was können die verschiedenen Plattformen für Volksbanken und Raiffeisenbanken bewirken?
- Modul 2**
Fokus Instagram / Content-Arten und ihre Funktion und Wirksamkeit
- Modul 3**
Fokus TikTok / Die junge Videoplattform
- Modul 4**
Fokus LinkedIn und Corporate Influencer
- Modul 5**
Employer Branding und Azubi-Recruiting
- Modul 6**
Umsetzung im eigenen Haus - Wie kann ich jetzt aktiv werden?
- Modul 7**
Social Media-Kultur / Wie holen wir die Mitarbeiter/innen an Bord?
- Modul 8**
Ideenschmiede / Workshop-Modul zur Ideengenerierung für Content-Formate zum Thema Employer Branding und Azubi-Recruiting

HINWEIS Falls Sie an einem der genannten Termine keine Zeit haben, stellen wir Ihnen im Nachgang gerne die Aufzeichnung zur Verfügung.

Zum Angebot

Termin/Buchungs-Nr.: 05.02.2024 WIA1 24001
Termin/Buchungs-Nr.: 07.02.2024 WIA2 24001
Termin/Buchungs-Nr.: 09.02.2024 WIA3 24001
Termin/Buchungs-Nr.: 19.02.2024 WIA4 24001
Termin/Buchungs-Nr.: 21.02.2024 WIA5 24001
Termin/Buchungs-Nr.: 26.02.2024 WIA6 24001
Termin/Buchungs-Nr.: 28.02.2024 WIA7 24001
Termin/Buchungs-Nr.: 04.03.2024 WIA8 24001
Buchungs-Nr.: PWIA 24001 (WIA1 - WIA8)
Preis: Modul einzeln 130,00 € Paketbuchung 960,00 € Die genannten Preise gelten analog für Aufzeichnungen.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Sonja Maier
sonja.maier@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1373

Bitte nutzen Sie für die Erstanmeldung/Anlage Ihrer Auszubildenden die Online-Anmeldung auf unserer Homepage www.abg-bayern.de

1

Anmeldung: Personalverantwortlicher

Nachdem Sie sich als **Personalverantwortlicher** mit der Ihnen bekannten Kennung angemeldet haben, wählen Sie bitte den Punkt **„Auszubildende anmelden“**.

Bitte verwenden Sie das **Antragsformular** auf unserer Homepage. Bei Fragen steht Ihnen Frau **Angelika Hahn** gerne zur Verfügung.

2

Anmeldung: Auszubildende

Bitte wählen Sie zunächst die **Ausbildungsreihe**, für die Sie Ihren Auszubildenden anmelden möchten. Danach können Sie die **Einzelseminare**, die Sie buchen möchten, auswählen.



Eine zusätzliche Online-Anmeldung ist für bereits gemeldete Auszubildende nicht erforderlich!

The image shows a form titled 'AZUBI-ANMELDUNG' with the subtitle 'Anmeldung im Rahmen eines Ausbildungsverhältnisses' and a note 'Alle mit * gekennzeichneten Felder sind Pflichtangaben'. The form contains a section 'Ausbildungsreihe *' with three radio button options: 'VR active plus (Module 1-4)' (selected), 'Ausbildung kompakt im dualen Studium (AKV)', and 'Ausbildung Aktiv Spezial (ASP)'.

Die Prüfungsergebnisse Ihrer Auszubildenden können Sie uns ebenfalls auf unserer Homepage („IHK-Noten für Auszubildende erfassen“) übermitteln.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Anja Leng
anja.leng@abg-bayern.de
Tel. 08461 650-1329



ABG Quiz-Apps

Testen Sie Ihr Wissen und quizen Sie sich zum Profi!

Es erwarten Sie spannende Fragen aus den Bereichen Bankbetriebslehre sowie Wirtschafts- und Sozialkunde.

Quizen Sie sich durch 10 Levels zum Profi und messen Sie sich durch die Highscore-Funktion mit anderen Azubis.

Viel Erfolg auf dem Weg zum Profi wünscht Ihnen Ihre ABG!

Hier geht es zu den kostenlosen Apps:



Fit für die IHK-Prüfung!

Fit für Wirtschafts- und Sozialkunde

Dauer: 3 Tage | Anmeldekürzel: SWS

RECHNEN INTENSIV PLUS

Dauer: 2 Tage | Anmeldekürzel: RWI2

Fit für die Prüfung: „Kunden beraten“

Dauer: 2 Tage | Anmeldekürzel: FPP

WICHTIGE HINWEISE



Mit E-Learning

Durch Einsatz von E-Learning-Modulen werden die Präsenzzeiten verkürzt. Die Teilnehmer können sich zu Hause oder am Arbeitsplatz das nötige Grundlagenwissen aneignen und sich auf die Präsenzseminare vorbereiten.



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Die gekennzeichneten Maßnahmen dienen der Vorbereitung auf die IHK-Abschlussprüfung Bankkaufmann/-frau (AO 2020)



Eine gendgerechte Sprache ist uns sehr wichtig. Dazu sind wir im Begriff, einen Prozess zu starten, der die gesamte Angebots- und Kommunikationsform der ABG betrifft. Derzeit verwenden wir aus Vereinfachungsgründen häufig das generische Maskulin, sprechen dabei weibliche und diverse Geschlechteridentitäten gleichermaßen an.

Fotografennachweise: Marc Gilsdorf Fotografie, Garmisch-Partenkirchen; Stefan Geisenfelder, Schrägformat Fotografie, Ingolstadt; Danielle Schwipp, Fotowerkstadt, Bannberscheid; Sebastian Pieknik, Freier Fotojournalist und Fotograf, Neustadt an der Donau; BVR – Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken; Freepik.com; iStock.com: AntonioGuillem, PeopleImages, GaudiLab, Goran13, Radovanovic96, Deagreez, EmirMemedovski, stockfour

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.
Stand: Juli 2023

ABG GmbH

Leising 16, 92339 Beilngries

Tel. 08461 650-0, Fax 08461 650-1350

info@abg-bayern.de, www.abg-bayern.de

