



Persönlichkeits- entwicklung 2025

Methoden und persönliche Kompetenzen entwickeln

Berufsstart
Entwicklungswege
Weiterbildung
Vorstand
Aufsichtsrat



Wichtige Hinweise



Erfüllung der Weiterbildungspflicht gemäß der IDD-Richtlinie

Die seit 20.12.2018 geltende Versicherungsrichtlinie IDD (Insurance Distribution Directive) sieht eine jährliche Weiterbildungspflicht von 15 Zeitstunden für Mitarbeitende von Vermittlungsbetrieben (auch Banken) vor. Durch dieses Seminar erfüllen die Seminarteilnehmenden diese Weiterbildungspflicht.



Gendergerechte Sprache

Eine gendergerechte Sprache ist uns sehr wichtig. Dazu haben wir einen Prozess gestartet, der die gesamte Angebots- und Kommunikationsform der ABG betrifft. Derzeit verwenden wir aus Vereinfachungsgründen häufig geschlechtsneutrale Formulierungen oder das generische Maskulin, sprechen dabei weibliche und diverse Geschlechteridentitäten gleichermaßen an.



Impressum

Redaktion: Joachim Simon

Fotografennachweise: Marc Gilsdorf Fotografie, Garmisch-Partenkirchen; Sebastian Pieknik, Freier Fotojournalist und Fotograf, Neustadt an der Donau; Frank Baumer, B3 Mediagroup Bewegtbildkommunikation, Riedenburg

Wir danken den Teilnehmenden aus den bayerischen Genossenschaften und den Referenten für die Mitwirkung zur Erstellung des Bildmaterials.

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Stand: Mai 2024

Qualitätsstandards der ABG

Bundesweite Zertifizierungen



Mit den bundesweit einheitlichen Zertifizierungen verfügen Sie über hochwertige Abschlüsse der Qualifizierungswege in der genossenschaftlichen Organisation.

Exklusivität bei verbandspolitischen Themen



Repräsentanten und Experten des GVB informieren Sie im Rahmen unserer Veranstaltungen aus erster Hand über aktuelle aufsichtsrechtliche und verbandspolitische Themen sowie die Unterstützungsleistungen des GVB zu spezifischen Themen.

Hervorragende Referenten



Wir haben für Sie stets die passenden Referenten aus Hochschule, Bankpraxis, Fachbereichen des GVB, eigene oder freiberufliche Trainer oder Spezialisten aus verschiedenen Unternehmen. So können Sie sich fachlich, methodisch und persönlich weiterentwickeln.

Sehr zufriedene Teilnehmende



Die Rückmeldungen der Teilnehmenden bescheinigen uns in der Gesamtzufriedenheit, dem Praxisbezug und den Referenten sehr hohe Zufriedenheitswerte, wovon Sie profitieren werden.

Starke Partnerschaften – bundesweit



In enger Kooperation mit den weiteren genossenschaftlichen Regionalakademien und der Akademie Deutscher Genossenschaften ADG greifen wir neue Entwicklungen auf und gestalten für Sie passende Konzepte.

Praxisnähe



Bei allen Qualifizierungswegen, Seminaren und Tagungen steht der Praxisbezug stets im Vordergrund. So nutzen die Teilnehmenden in Trainingssituationen die vom Arbeitsplatz gewohnte Bankanwendung agree21 oder erhalten Lösungsansätze zu Fallsituationen und Fragestellungen am Arbeitsplatz.

Optimale Integration digitaler Angebote



Mit unseren digitalen Angeboten ermöglichen wir es Ihnen orts- und zeitunabhängig zu lernen. Das Lerntempo legen Sie selbst fest. Dies erhöht Ihre berufliche und private Flexibilität und nebenbei sparen Sie sich noch wertvolle Reisezeiten.

Unsere Werte

Lösungs- und
Zukunftsorientierung

Miteinander

Wertschätzung

Verlässlichkeit



Wir sind für Sie da!

Ihre fachliche Ansprechpartnerinnen



Julia-Sophie Maier

- 👤 Produktmanagerin
- ☆ Personal, Training und Coaching, Assistenz
- ☎ 08461 650-1374
- ✉ julia-sophie.maier@abg-bayern.de



Irina Weber

- 👤 Produktmanagerin
- ☆ Vorstände, Führungskräfte
- ☎ 08461 650-1327
- ✉ irina.weber@abg-bayern.de

Ihre organisatorische Ansprechpartnerinnen



Julia Gabler

- 👤 Assistentin
- ☆ Personal, Training und Coaching, Assistenz
- ☎ 08461 650-1320
- ✉ julia.gabler@abg-bayern.de



Anke Gabler

- 👤 Assistentin
- ☆ Vorstände, Führungskräfte, Ware
- ☎ 08461 650-1308
- ✉ anke.gabler@abg-bayern.de



Inhaltsverzeichnis

Persönlichkeitskompetenz

Selbstwahrnehmung und Achtsamkeit - Innere Ruhe und Kraft gewinnen – für bewegte Zeiten.....	8
Handeln aus der inneren Stärke - in Zeiten von Veränderungen und wachsenden Herausforderungen.....	8
Gesund bleiben und Resilienz stärken - Selbstführung in herausfordernden Situationen und Zeiten	9
Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness.....	9
Kopf über Wasser in turbulenten Zeiten - Ressourcen- und Stressmanagement, Sicherung und Stärkung der persönlichen Resilienz	10
Durch Persönlichkeit wirken - überzeugend auftreten (Vertiefungsseminar).....	10
Durch Persönlichkeit wirken - überzeugend auftreten (Grundseminar).....	11
Authentisch und stark sein - Frauen in Führungspositionen: Klar auftreten, Grenzen gut setzen und gelassen führen.....	11
Frauen & Karriere – Das Frauennetzwerk.....	12
Fachlich Führen - Führen ohne disziplinarische Führungsverantwortung	12
Psychologie kompakt für Kundenberater	13
Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt.....	13
Onlineseminar: Beratung im digitalen Zeitalter - Was wird durch KI wichtiger?.....	14
Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebs Erfolg.....	15
Onlineseminar: Lebensbalance finden – der Weg zu Gesundheit, Zufriedenheit und Erfolg.....	16
Onlineseminar: Train the Trainer: Review	16
Selbstbehauptung: Wie Sie sich souverän durchsetzen.....	17
Selbstbehauptung: Wie Sie sich souverän durchsetzen.....	17
MGB intensiv - happy Brain: mehr Leistungsfähigkeit, Erfolg und Lebensqualität	18
Power-Auftritt für Frauen.....	18
Ideen und Projekte intern erfolgreich verkaufen.....	19
Persönlichkeitsentwicklung für Führungskräfte - Authentizität, Souveränität, Gelassenheit.....	20
Selbstführung - Der Weg zu Exzellenz und Gelassenheit	20

Besprechungen, Moderation & Präsentation

Train the Trainer.....	22
Erfolgreich präsentieren und moderieren	23
ABG-Webinar "PowerPoint kompakt".....	23
Onlineseminar: Train the Trainer: Review	24
Ideen und Projekte intern erfolgreich verkaufen.....	25
Teamentwicklung für Führungskräfte: Mit systematischer Kompetenz zu erfolgreichen Teams.....	26

New work

Effizientere Zusammenarbeit durch regelmäßige Retrospektiven.....	28
---	----

Arbeitsorganisation & Selbstmanagement

Zeit- und Selbstmanagement in Zeiten des Wandels und der Schnelligkeit.....	30
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress.....	30
Paket: ABG-Webinare Keep cool - Kein Stress mit dem Stress	31
Konfliktmanagement - Kritische Gespräche zielorientiert und souverän meistern.....	31

Ideen und Projekte intern erfolgreich verkaufen32
Speedreading - Schneller lesen mit Köpfchen.....33

Methoden und persönliche Kompetenzen

Persönlichkeitskompetenz

Selbstwahrnehmung und Achtsamkeit - Innere Ruhe und Kraft gewinnen – für bewegte Zeiten

Zielgruppe	Personen, die durch Methoden der Selbstführung mehr innere Ruhe, Klarheit und Gelassenheit entwickeln wollen	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Sie</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ lernen besser „abzuschalten“ und Kraft zu sammeln ■ können ruhiger und gelassener herausfordernde Situationen meistern ■ bauen Ihre Fähigkeit, konzentriert und aufmerksam zu bleiben, aus ■ können Entscheidungen klarer treffen ■ erkennen hinderliche und förderliche eigene Verhaltensmuster ■ bauen Ihre Resilienz und Vitalität aus ■ kennen Techniken, um aus „Hamsterrad“ und „Gedankenkarussell auszusteigen ■ gehen bewusster mit ihrer Kraft um und setzen auf gute Weise Grenzen. ■ erlernen alltagsnahe Schritte für innere Ruhe durch Reizreduktion ■ erhalten konkrete Übungen und Anleitungen für Ihren (Arbeits-)Alltag 	Termin 01.12. - 03.12.2025 Ort Bad Gögging Anmelde-Nummer ARK Preis 1.050,00 € Ansprechpartner Irina Weber
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Meditation und Achtsamkeitsübungen ■ Kraftquellen, Ressourcen bewusster nutzen ■ Erproben von individuell passenden Alltagsübungen ■ Körperliche und mentale Techniken für mehr innere Ruhe und Kraft ■ Denkmuster und innere (Körper-)Signale bewusster wahrnehmen und nutzbar machen ■ Prioritäten überprüfen und eventuell neu setzen ■ Innehalten – Selbstregulierung im Alltag ■ „Aus der Mitte“ entscheiden ■ Die angemessene Balance zwischen Beruf und Privat ■ Selbstwirksamkeit erhöhen 	Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler Dozent(en) Helmut Hofbauer, Micheline Schwarze
Hinweis	Bitte bringen Sie zum Seminar eine Decke mit.	<input type="button" value="Buchten"/>

Handeln aus der inneren Stärke - in Zeiten von Veränderungen und wachsenden Herausforderungen

Zielgruppe	Mitarbeitertende und Führungskräfte, die – auch in herausfordernden Zeiten - ihre eigene innere Stärke sowie die Fähigkeit, gelassen und fokussiert zu sein, weiter entwickeln wollen, um dadurch immer klarer und wirkungsvoller zu handeln. Voraussetzung für innere Stärke ist es, sich selbst mit allen Schwächen und Stärken gut zu kennen und zu wissen, wie man die eigenen Persönlichkeitsanteile klug managen kann.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mehr innere Stabilität, Selbstvertrauen und Gelassenheit ■ Mehr Zugang zu den eigenen Ressourcen und Stärken ■ Bewusstwerden von Belastungsgrenzen ■ Wirksamkeit und Überzeugungskraft entwickeln ■ Klarer und entschiedener handeln ■ Persönlichkeitsanteile und innere Muster verstehen ■ Zuversicht behalten bei Herausforderungen ■ Techniken kennen, um sich im Alltag zu zentrieren und innere Ruhe zu bewahren 	Termin 14.05. - 16.05.2025 Ort Bad Gögging Anmelde-Nummer FST Preis 1.250,00 € Ansprechpartner Irina Weber
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Meine Ressourcen, Qualitäten und Stärken ■ Achtsamkeit, Meditation, Aufmerksamkeitslenkung ■ Bewusst werden der eigenen unterschiedlichen Persönlichkeitsanteile und ihrer Dynamik ■ Körpersignale identifizieren und nutzen ■ Wertschätzender Umgang mit sich und anderen ■ Selbstklärung mit der Methode des „Inneren Teams“ ■ Integration der Erkenntnisse in das eigene berufliche Handeln ■ Innere Stärke in Zeiten von Unsicherheiten und Veränderungen ■ Den „Inneren Berater“ nutzen ■ Eigene Motive und Ziele – Kraft aus dem Wesentlichen schöpfen ■ Erfolg im Einklang mit sich selbst ■ Entwickeln eines persönlichen Umsetzungskonzeptes 	Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler Dozent(en) Helmut Hofbauer, Micheline Schwarze
		<input type="button" value="Buchten"/>

Gesund bleiben und Resilienz stärken - Selbstführung in herausfordernden Situationen und Zeiten

Zielgruppe	Mitarbeiter*innen sowie Führungskräfte, die in Zeiten von Veränderungen und Herausforderungen ein nachhaltigeres Selbstmanagement entwickeln wollen.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	In diesem Seminar werden Wege und Methoden vermittelt, die eine gesunde Selbstführung fördern und damit die persönliche Resilienz aufbauen, also die innere Stärke oder Widerstandskraft, die auch unter schwierigen Bedingungen wirksam bleibt.	Termin 08.04. - 10.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Resilienz-Faktoren und was sie für mich bedeuten ■ Ressourcen bewusster aktivieren ■ Kraftquellen, Entlastungsmöglichkeiten, mentale Techniken etc. ■ Belastungsfaktoren erkennen: innere Muster, Glaubenssätze, Konflikte ■ Verhaltensweisen, die zu Überlastung führen ■ Methoden der gesunden Selbstführung ■ Signale des Körpers zur wirkungsvolleren Selbststeuerung nutzen ■ Achtsamkeitsübungen für innere Ruhe und Stabilität ■ Mentale und körperliche Methoden, die Stress abbauen und Kraft geben ■ Imaginationen, die innere Klarheit fördern ■ Selbstreflexion: z.B. Woraus beziehe ich Energie? Was raubt mir Energie? ■ Das eigene Programm für innere Stabilität und Resilienz im Alltag 	Ort Bad Gögging
		Anmelde-Nummer GSB
Hinweis	Bitte Decke und bequeme Kleidung mitbringen.	Preis 1.040,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler
		Dozent(en) Micheline Schwarze
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness

Zielgruppe	Kundenbetreuer und weitere Leistungsträger	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie werden mental und emotional stärker ■ Sie gehen wirksam mit Konflikten, Zumutungen und Herausforderungen um ■ Sie nutzen Tools um mit sich selbst und anderen reflektierter umzugehen 	Termin 19.11. - 21.11.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Power der Verhaltensökonomik nutzen ■ Uns sinnvoll auf der Defend-Discover Achse bewegen: Nie aufgeben, erfolgreich um die besten Lösungen ringen ■ Emotionale Selbstregulation ■ Den Mind-Body Loop nutzen, cool bleiben ■ Mit Rückschlägen resilient umgehen: Bounce Back Fähigkeiten ausbilden ■ Unsere Filter ändern: Der richtige Check-in in Konflikte und schwierige Situationen ■ Zumutungen und Herausforderungen zu persönlichen Zielen reframe ■ Sich selbst und die Mitarbeiter, Kollegen im Konfliktverhalten analysieren und steuern ■ Konfliktgespräche Personen- und Typspezifisch führen ■ Schlagfertigkeit trainieren – wirkmächtig kontern ■ Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit als Teamplayer: Nicht nur miteinander arbeiten, sondern füreinander arbeiten 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer KTT
Hinweis		Preis 990,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler
		Dozent(en) Peter Grassinger
		Buchten

Kopf über Wasser in turbulenten Zeiten - Ressourcen- und Stressmanagement, Sicherung und Stärkung der persönlichen Resilienz

Zielgruppe	Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die ihren Umgang mit Stress reflektieren, mehr Gelassenheit erreichen und gleichzeitig ihre Leistungsfähigkeit dauerhaft erhalten wollen.	Organisatorisches Termin 17.03. - 19.03.2025 Ort Grainau Anmelde-Nummer RSM Preis 1.110,00 € Ansprechpartner Irina Weber Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler Dozent(en) Robert Runge Buchen
Ihr Nutzen	Im Seminar erkennen die Teilnehmer, in welche Lebensbereiche ihre Energien fließen und erarbeiten Wege, mehr Balance herzustellen. Über Methoden und eigene Reflexion erfahren sie, wie sie mit ihren Kräften und Ressourcen optimal umgehen, diese wieder aufladen, wie sie ihre innere Resilienz (Widerstandsfähigkeit) in turbulenten Zeiten schützen und zunehmend die Selbststeuerung ausbauen können. Neben konkreten Techniken zur Stressreduktion erleben die Teilnehmer, wie sie durch methodische Reflexion ein besseres Verständnis von sich selbst und ihren Denkweisen entwickeln und somit ihren Tag gelassener, selbstbestimmter und mit weniger Stress und Ärger gestalten können.	
Inhaltsschwerpunkte	Standortbestimmung: Balance in den Lebensbereichen <ul style="list-style-type: none"> ■ Stress – Ursachen, Sinn und Wirkungen ■ Individuelle Leistungsantriebe, innere Programme, Stressauslöser: Möglichkeiten, die eigene Stimmung und Ärger selbst in die Hand zu nehmen ■ Wie erhalte ich meine persönliche Leistungsfähigkeit – meine Resilienzfaktoren ■ Entspannungs- und Stressabbautechniken für Zuhause, den „Notfall“ und zwischendurch ■ Wahrnehmung schärfen, erweitern und verändern ■ Entlastung für den Kopf, Entlastung für den Körper - konkrete Methoden ■ Selbstverständnis (weiter-)entwickeln: Der Fels in der Brandung 	

Durch Persönlichkeit wirken - überzeugend auftreten (Vertiefungsseminar)

Zielgruppe	Führungskräfte, Nachwuchskräfte, Fachspezialisten, die ihre Souveränität mit einem überzeugenden Auftreten unterstreichen wollen.	Organisatorisches Termin 31.07. - 01.08.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer IWA Preis 800,00 € Ansprechpartner Irina Weber Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler Dozent(en) Berit Fromme-Dörfler Buchen
Ihr Nutzen	Die Kommunikation steht in diesem Seminar im Vordergrund. Ein echter Kontakt mit meinem Gegenüber entsteht durch lebendige Anwendung und Vertiefung der gelernten Darstellungspraktiken. Der Bankalltag ist auch durch Konflikte geprägt. Ein kompaktes Konfliktcoaching befähigt sie souverän mit ihren Partnern umzugehen.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Konflikttraining nach M.B. Rosenberg ■ Körpersignale deuten und steuern ■ Training der Ausdrucksflexibilität ■ Nonverbale Staus – Signale erkennen ■ Eigene Körpersignale erkennen ■ Die Kunst des Sprechens ■ Neue Resonanzräume erschließen ■ Tiefenatmung und Atemstütze ■ Variationsreiche Modulation ■ Freie Rede ■ Was fördert meine persönliche charismatische Ausstrahlung? ■ Wie entwickle ich ein Körperbewusstsein und ein Körpergedächtnis? ■ Wie erweitere ich meinen Sprech- und Körperstatus? ■ Wie wirke ich stimmig? 	
Hinweis	Die Erfahrungen, die nach dem Grundkurs "Durch Persönlichkeit wirken - überzeugend auftreten" im Alltag gemacht wurden, können hier vertieft und erweitert werden.	

Durch Persönlichkeit wirken - überzeugend auftreten (Grundseminar)

Zielgruppe	Führungskräfte, Nachwuchskräfte, Fachspezialisten, die ihre Souveränität mit einem überzeugenden Auftreten unterstreichen wollen	Organisatorisches Termin 28.07. - 30.07.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer WAUE Preis 1.330,00 € Ansprechpartner Irina Weber Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler Dozent(en) Berit Fromme-Dörfler Buchen
Ihr Nutzen	Sie als Banker müssen mehr denn je flexibel reagieren; besonders auf die Bedürfnisse und Sorgen ihrer Mitarbeiter und Kunden. Digital gut ausgerüstet, sollten Sie vor allem durch eine starke Persönlichkeit ihre Bank führen. Der ganzheitliche Ansatz des Seminars etabliert Ihre charismatischen Eigenschaften als Genossenschaftler. Ihre authentische Art etabliert Sie als Führungskraft: Eindrucksvoll, phantasievoll und souverän überzeugend.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Auftritt vor großem und kleinen Plenum ■ Lampenfieber erkennen und beeinflussen ■ Im Bankalltag andere authentisch begeistern ■ Die Kraft der Stimme kennenlernen und ihre Wirkung nutzen ■ Der Zusammenhang zwischen Denken und Sprechen ■ „Der Ton macht die Musik“: Den „Untertext“ bewusst gestalten ■ Klarheit des Gedankens führt zu Klarheit der Artikulation ■ Atemtechnik: Bewusste Atemarbeit ermöglicht die Fähigkeit Emotionen bewusst zu steuern ■ Eigenen Text und vorgegebenen Text darstellen ■ Improvisation: Kreativität fördern ■ Authentizität: Eigene Wesensmerkmale erkennen und verstärken ■ Souveränität: Stärke aus einer Risikobereitschaft schöpfen ■ Fremd- bzw. Eigenwahrnehmung nähern sich an 	

Authentisch und stark sein - Frauen in Führungspositionen: Klar auftreten, Grenzen gut setzen und gelassen führen

Zielgruppe	Frauen in Leitungs- und Führungspositionen	Organisatorisches Termin 04.11. - 06.11.2025 Ort Bad Gögging Anmelde-Nummer AKA Preis 1.110,00 € Ansprechpartner Irina Weber Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler Dozent(en) Micheline Schwarze Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie machen sich Ihre Stärken bewusst. ■ Sie erkennen hinderliche Glaubenssätze, z.B. „Nimm dich nicht so wichtig“, „Du musst immer für Harmonie sorgen“, „Sei bloß nicht zickig“. ■ Sie erkennen förderliche innere Überzeugungen. ■ Sie lernen Methoden der Selbststärkung. ■ Sie üben, angemessen und wirkungsvoll Grenzen zu setzen. ■ Sie gehen auf entspannte Weise mit Kritik oder Konflikten um. ■ Sie lernen, die Wirkung von Körperhaltungen und Gesten zu nutzen. ■ Sie können sich selbst besser coachen – vor und in schwierigen Situationen. ■ Sie nutzen ihre „Körpermarker“ zur Selbstführung ■ Sie finden einen eigenen authentischen Führungsstil 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Persönliche innere Muster und (eventuell frauenspezifische) Überzeugungen ■ „Innere Kritiker“ und andere innere „Stimmen“ ■ Individuelle Stärken und Potentiale ■ Weibliche und männliche Kommunikation – mit Worten und mit Gesten ■ Wechselwirkung zwischen Körper und Psyche – „somatische Marker“ ■ Körperhaltungen und ihre Wirkung nach innen und außen ■ Persönliche Werte und die eigene Vision ■ Selbstregulierung – mehr Gelassenheit und innere Stärke ■ Achtsamkeitsübungen für den Alltag 	

Frauen & Karriere – Das Frauennetzwerk

Zielgruppe	Frauen, die ihre Fach- oder Führungskarriere stärken wollen oder eine Fach- oder Führungskarriere anstreben.	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer NWF Preis 410,00 € Ansprechpartner Irina Weber Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler
Ihr Nutzen	In diesem Workshop erfahren Sie <ul style="list-style-type: none"> ■ wie Sie Ihre Führungskompetenzen entwickeln und ausbauen können ■ wie Sie Ihre Persönlichkeit und Ihren Führungsstil authentisch und überzeugend einsetzen können ■ wie Sie die häufigsten Herausforderungen und Konflikte in der Führungsrolle meistern können Profitieren Sie von praxisnahen Impulsen, interaktiven Übungen und dem Austausch mit anderen Frauen, die vor ähnlichen Herausforderungen stehen.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Herausforderungen und Chancen für Frauen in der Arbeitswelt ■ Stärken und Potenziale erkennen und gezielt einsetzen ■ Kommunikation, Rhetorik und souveränes Auftreten ■ Vorurteile und Einwände erkennen und benennen 	
Hinweis	Der Workshop beginnt mit einem gemeinsamen Abendessen am Vorabend (19:00 Uhr) und einem anschließenden Get-Together zum Kennenlernen und informellen Austausch. Der Workshop bildet die Grundlage für eine Reihe von Workshops/Seminaren, die sich an den Interessen der Teilnehmerinnen orientieren. Mögliche Themen können sein: <ul style="list-style-type: none"> ■ Grenzüberschreitungen, Vorurteile und diesbezügliche Konflikte ■ Kraft der Stimme und Auftreten ■ Erfolgreiche Verhandlungsführungen ■ ... Ziel dieser Veranstaltung ist der Aufbau eines aktiven Netzwerks zum nachhaltigen praxisnahen Austausch unter den Teilnehmenden.	

Fachlich Führen - Führen ohne disziplinarische Führungsverantwortung

Zielgruppe	Teamleiter/Teamleiterinnen, die ein Team ohne disziplinarische Führungsverantwortung leiten, sowie Projektleiter/Projektleiterinnen.	Organisatorisches Termin 18.09. - 19.09.2025 Ort Bad Gögging Anmelde-Nummer FFN Preis 950,00 € Ansprechpartner Irina Weber Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler Dozent(en) Helmut Hofbauer
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Klarheit über die eigene Führungsrolle ■ Verstehen der speziellen Anforderung an diese Art des Führens ■ Wirksamkeit ohne formale Macht erzielen ■ Herstellung von Akzeptanz für die Ziele und Aufgaben ■ Erkennen von Möglichkeiten der Einflussnahme ■ Überzeugung durch Auftreten und Verhandeln ■ Optimierung von Kommunikations- und Gesprächsführungstechniken ■ Bewältigung spezifischer Führungsherausforderungen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Prinzipien des Führens ohne Weisungsbefugnisse ■ Führen durch fachliche und soziale Kompetenz ■ Instrumente für das fachliche Führen ■ Führen von Gruppen und Teams ohne Weisungsbefugnis ■ Gestaltung der Zusammenarbeit ■ Die konstruktive Zusammenarbeit mit dem/der Vorgesetzten ■ Spezifische Kommunikations- und Gesprächsführungstechniken ■ Machtstrukturen erkennen und nutzen ■ Grenzen der Führung ohne Vorgesetztenfunktion ■ Umgang mit Konflikten und Spannungen 	
<input type="button" value="Buchung"/>		

Psychologie kompakt für Kundenberater

Zielgruppe	Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.	Organisatorisches Termin 30.10. - 31.10.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer POK Preis 800,00 € Ansprechpartner Irina Weber Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler Dozent(en) Isabelle R. Munde Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Intensive Vermittlung von Wissen über psychologische Vorgänge im betrieblichen Alltag ■ Kennenlernen und Verstehen der Transaktionsanalyse zur Erklärung menschlichen Verhaltens 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das Modell der Transaktionsanalyse – Geschichte und Hintergrund ■ Ich-Zustände und Rollen – Selbstbild/Fremdbild ■ Transaktionen – offene und verdeckte Kommunikation ■ Beziehungsanalyse – was bindet, was trennt? ■ Verhalten und „Spiele“ ■ Transaktionsanalyse – Praxis im Beratungsalltag 	

Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt

Zielgruppe	Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.	Organisatorisches Termin 03.04. - 04.04.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer PLK Preis 800,00 € Ansprechpartner Irina Weber Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler Dozent(en) Armin Westermeier Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Eigene Stärken kennenlernen ■ Sich selbst und andere besser einschätzen können ■ Die Wirkung von Mimik, Gestik und Sprache kennen ■ Sicheres Auftreten und zielorientiertes Handeln erlernen ■ Die Ertragsbringer der Bank kennen und dadurch die Effizienz steigern 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Eigene Stärken kennenlernen und gezielt im Vertrieb anwenden ■ Sich selbst und andere besser einschätzen durch „Persolog“ Persönlichkeitsstrukturen ■ Sicherheit im Auftreten – auch bei schwierigen Situationen ■ Umgang mit schwierigen Kunden und Reklamationen ■ Zielorientiertes Denken und Handeln 	

Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebserfolg

Zielgruppe	<p>Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen im Kundenkontakt</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater / Privatkundenberaterinnen ■ Baufinanzierungsberater / Baufinanzierungsberaterinnen ■ Firmenkunden- / Gewerbekundenberater /- beraterinnen ■ Servicekundenberater / Servicekundenberaterinnen ■ KDC-Mitarbeiter / KDC-Mitarbeiterinnen 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 15.05.2025</p> <p>Ort Digital</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Eigene Verhaltenstendenzen erkennen ■ Persönliche Stärken und Schwächen herausarbeiten ■ Einschätzung der Kundenpersönlichkeit ■ Überzeugend und abschlussorientiert argumentieren je nach Kundentyp ■ eigenes Kommunikationsverhalten reflektieren und Handlungsbedarf ableiten ■ Souveräner Umgang mit verschiedenen Charakteren im Verkaufsgespräch ■ Steigerung des Vertriebserfolges ■ Verbesserung der Kommunikation im Team 	<p>Anmelde-Nummer PSZ</p> <p>Preis 420,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p>
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Persönlichkeitsmerkmale eines Verkäufers <ul style="list-style-type: none"> • Auswirkungen der eigenen Persönlichkeit auf den Verkaufserfolg • Erarbeiten des individuellen Persönlichkeitsprofils • Entwicklung von Strategien, um den Verkaufserfolg mit diesem Wissen zu steigern ■ Eigenes Verhalten verstehen und steuern: Aufdecken von unbewussten Glaubenssätzen aus unserer Kindheit ■ Erkennen von Kundencharakteren ■ Kundenmotive kennen und entsprechend argumentieren ■ Gesprächsförderer anwenden, Gesprächsstörer kennen und vermeiden ■ Hintergründe unserer Kommunikation verstehen und für die Praxis nutzen 	<p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p>
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px;">Buchen</p>

Onlineseminar: Lebensbalance finden – der Weg zu Gesundheit, Zufriedenheit und Erfolg

Zielgruppe	Alle Bankmitarbeiter	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer LWG Preis 370,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	Der stressige Alltag im Berufsleben sowie im Privaten fordert jeden Einzelnen immer mehr. Erkennen Sie Ihre persönlichen Stressoren und analysieren Sie diese. Verschiedene Entspannungsstrategien können Ihnen helfen, kurze Ruhemomente in Ihren Tag zu integrieren, um wieder eine Balance zu erreichen. Nehmen Sie hilfreiche Tipps mit, um mit mehr Gelassenheit den Alltag zu meistern.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Stress? ■ Körperliche Reaktionen auf Belastungssituationen ■ Individuelle Stressanalyse: Eigene Stressverstärker herausfinden ■ Work-Life-Balance: innere Zufriedenheit und Gelassenheit herstellen ■ Analyse der eigenen Lebensbalance ■ Alles unter einen Hut bringen: (Teilzeit-)Arbeit und Anforderungen aus dem privaten Bereich meistern ■ Bewältigungsstrategien zur Verminderung von kurzfristigem und langfristigem Stress ■ Schnell umsetzbare Entspannungsübungen 	

Onlineseminar: Train the Trainer: Review

Zielgruppe	Mitarbeitende, die innerbetriebliche Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen durchführen	Organisatorisches Termin 03.06.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WTTT Preis 0,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler Dozent(en) Dominik Eberle
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie haben die Möglichkeit, Ihre Online-Schulung (bzw. eine von Ihnen gewählte Sequenz) dort zu präsentieren und zu testen. ■ Sie erhalten direktes Feedback zu Ihrer Trainingssequenz von der Gruppe ■ Ziel ist es wieder voneinander, miteinander und durcheinander zu lernen und zu profitieren 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Teilnehmenden stellen die Konzepte Ihrer Online-Trainings vor und führen diese in einer ca. 10-minütigen Sequenz durch. 	
Hinweis	Das Onlineseminar kann nur in Kombination mit dem Seminar Train the Trainer gebucht werden.	

Buchen

Selbstbehauptung: Wie Sie sich souverän durchsetzen

Zielgruppe	Das Seminar richtet sich an Frauen aller Ebenen, die selbstbewusst auftreten wollen und an Frauen, die in leitenden Funktionen tätig sind und ihr Führungspotenzial weiterentwickeln möchten	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie steigern die eigene Kommunikationskompetenz ■ Sie haben eine bessere Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung ■ Sie lernen souveräner aufzutreten durch gezielte Körpersprache und Stimmeinsatz ■ Sie wissen, wie Sie sich Ihre Bedürfnisse klar und selbstbewusst äußern können ■ Sie lernen effektiveres Zuhören für eine wertschätzende Kommunikation ■ Sie bilden die Grundlage für eine starke persönliche Präsenz und Durchsetzungsfähigkeit 	Termin 03.04. - 04.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Analyse von Stärken, Schwächen, Bedürfnissen und Werten ■ Reflektion von Selbstbild und Fremdbild ■ Grundlage für Selbstbehauptungsfähigkeiten entwickeln ■ Techniken zur Verbesserung der verbalen und nonverbalen Kommunikation mit Fokus auf Körpersprache, Stimmeinsatz und Ausdrucksstärke ■ Aktives Zuhören als Schlüssel für effektive Kommunikation ■ Selbstbewusste Kommunikation der eigenen Bedürfnisse 	Ort Beilngries
Hinweis	In diesem Seminar werden folgende Methoden eingesetzt: <ul style="list-style-type: none"> ■ Interaktive Vorträge und Präsentationen ■ Gruppenarbeiten und Diskussionen ■ Rollenspiele und praktische Übungen ■ Feedback ■ Selbstreflektion ■ LINC Personality Profiler 	Anmelde-Nummer SBH1
		Preis 800,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Antoniya Hasenöhl
		Buchen

Selbstbehauptung: Wie Sie sich souverän durchsetzen

Zielgruppe	Das Seminar richtet sich an Frauen aller Ebenen, die selbstbewusst auftreten wollen und an Frauen, die in leitenden Funktionen tätig sind und ihr Führungspotenzial weiterentwickeln möchten.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erlangen ein erhöhtes Bewusstsein für Machtstrukturen und Dynamiken in Teams ■ Sie erlernen einen souveränen Umgang mit Manipulationen und „Machtspielen“ ■ Sie stärken Ihren eigenen Status und die persönliche Wirkung ■ Sie haben die Fähigkeit, Teamdynamiken positiv zu beeinflussen ■ Sie erreichen eine bessere Sichtbarkeit in Meetings und Projekten ■ Sie erhalten praktische Werkzeuge für mehr Selbstverantwortung und beruflichen Erfolg 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Psychologie von Status und Macht ■ Strategien zur Bewältigung von „Machtspielen“ und Manipulationen ■ Techniken zur Erhöhung des eigenen Status ■ Teamdynamik positiv beeinflussen ■ Praktische Tipps, um in Meetings, Projekten und bei Beförderungen wahrgenommen zu werden ■ Selbstverantwortung übernehmen: praktische Tools für den Alltag 	Ort -
Hinweis	In diesem Seminar werden folgende Methoden eingesetzt: <ul style="list-style-type: none"> ■ Interaktive Vorträge und Präsentationen ■ Gruppenarbeiten und Diskussionen ■ Rollenspiele und praktische Übungen ■ Feedback ■ Selbstreflektion ■ LINC Personality Profiler 	Anmelde-Nummer SBH2
		Preis 800,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

MGB intensiv - happy Brain: mehr Leistungsfähigkeit, Erfolg und Lebensqualität

Zielgruppe		Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Sie erweitern Ihre Führungskompetenz und...</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sensibilisieren sich für die Bedeutung von gehirngerechten Führen ■ Verstehen die Funktionsweise des menschlichen Gehirns ■ Erfahren wie Verstand und Emotionen im Gehirn effektiv zusammenarbeiten ■ Lernen durch neurowissenschaftliche Erkenntnisse, um noch effektiver zu kommunizieren, zu motivieren und zu führen ■ Steigern Ihre eigene Effektivität und die Ihrer Mitarbeiter wesentlich ■ Werden widerstandsfähiger im Umgang mit Rückschlägen und komplexen Situationen ■ Zentrieren sich in 1 Minute vom Stress zu Flow ■ Werden beruflich als auch privat noch erfolgreicher 	<p>Termin 10.11. - 12.11.2025</p> <p>Ort Grainau</p> <p>Anmelde-Nummer MGBHB</p> <p>Preis 1.050,00 €</p> <p>Ansprechpartner Irina Weber</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler</p> <p>Dozent(en) Sabine Zimmermann</p>
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Neuroscience & Leadership – Führung mit Köpfchen ■ Das Wunderwerk Gehirn für erfolgreiche Führungsarbeit ■ Emotionssystem des Menschen – das limbische System ■ Gehirngerechte Transformationsprozesse ■ Flow im Arbeitsalltag bei sich/Team ■ Selbstwirksamkeit & Mindset ■ Stressmanagement & Neuro Resilienz ■ Fixed mindset versus Growth Mindset ■ Neurohacks 	
Hinweis	<p>Die Trainerin arbeitet in diesem neuen Format mit modernen Methoden aus den Bereichen Neuroscience, Kinesiologie, Biofeedback, Embodiment, Breathworking, Resilienz- und Mindfulnessforschung.</p> <p>Optionales virtuelles Einzelcoaching à 30 Minuten, buchbar unter dem Kürzel DCO mit dem Hinweis "MGB-Follow up".</p> <p>Dieses Seminar bietet sich sehr gut als Inhouseveranstaltung an. Sprechen Sie uns an!</p>	<p>Buchen</p>

Power-Auftritt für Frauen

Zielgruppe	Alle Frauen, die kompetenter auftreten und an Ausstrahlung gewinnen möchten.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Die Teilnehmerinnen erleben und erkennen, wie sie in der Praxis ihre Stärken und ihre persönlichen Wirkungsmittel erfolgreich einsetzen. Sie erhalten neue Ideen und Anregungen für ihre Persönlichkeitsentwicklung, so dass sie sowohl beruflich als auch im privaten Bereich durch souveränes und sicheres Auftreten überzeugen. In diesem Intensiv-Workshop, geht es zwei Tage lang nur um Sie. Darum, wie Sie Ihre Stärken stärken, wie Sie Ihr Profil schärfen und wie Sie Ihre Persönlichkeit so richtig zum Strahlen bringen. Erfahren Sie, was sich bei den Kniggeeregeln im Business und im Privatbereich verändert hat und bringen Sie sich auf den neuesten Stand. Erleben Sie beim Knigge-Menü, welche Tischkultur angesagt ist und wo Fettnäpfchen lauern. Welche Kleidung steht Ihnen besonders gut? Welche Farben und Schnitte? In unserem Workshop gehen wir auf jede Teilnehmerin individuell ein.</p>	<p>Termin 21.07. - 22.07.2025</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer PAF</p> <p>Preis 950,00 €</p> <p>Ansprechpartner Irina Weber</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler</p>
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erster & letzter Eindruck ■ In Kontakt kommen - vorstellen, begrüßen, bekannt machen ■ Small Talk und Gesprächsführung ■ Individuelle Farb- und Stilberatung mit Wow-Effekt: Wie Sie sich in die für Sie optimalen Farben kleiden, Ihren Typ unterstreichen und immer passend und Ihrem Stil gerecht gekleidet sind ■ Praxisbaustein Tischkultur - souveräner Auftritt als Gast und Gastgeberin im Privaten wie auch bei Geschäftsessen 	
Hinweis	<p>Hinweis: Da wir auf jede Teilnehmerin einzeln eingehen, ist die Teilnehmerzahl auf 8 Personen begrenzt.</p>	<p>Buchen</p>

Ideen und Projekte intern erfolgreich verkaufen

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Projektleitende ■ Führungskräfte ■ Mitarbeitende, die ihre Ideen überzeugend verkaufen möchten 	<table border="1"> <tr> <th colspan="2" style="text-align: left;">Organisatorisches</th> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Termin</td> <td style="text-align: center;">-</td> </tr> </table>	Organisatorisches		Termin	-						
Organisatorisches												
Termin	-											
<p>Ihr Nutzen</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie verbessern Ihre Verkaufskompetenzen indem Sie lernen, wie Sie ihre Botschaft klar strukturieren, überzeugende Argumente entwickeln und Ihre Ideen effektiv präsentieren können. ■ Sie entwickeln ein überzeugendes Mindset und lernen, selbstbewusst und authentisch aufzutreten. Sie gewinnen an Überzeugungskraft und können ihre Zuhörer besser für ihre Ideen begeistern. ■ Sie erhalten praktische Werkzeuge und Techniken, um ihre Präsentationsfertigkeiten auf ein höheres Level zu bringen. Sie lernen, wie sie ihre Botschaft klar und verständlich kommunizieren, ihre Zuhörer fesseln und ihre Ideen überzeugend visualisieren können. ■ Sie erlernen Methoden, um Ideen systematisch aufzubereiten und auf den Punkt zu bringen. Sie lernen, wie sie komplexe Informationen strukturieren und in eine prägnante und überzeugende Form bringen können. 	<table border="1"> <tr> <td style="text-align: right;">Ort</td> <td style="text-align: center;">-</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Anmelde-Nummer IPEV</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Preis 780,00 €</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner Eva Stühler</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler</td> <td></td> </tr> </table>	Ort	-	Anmelde-Nummer IPEV		Preis 780,00 €		Ansprechpartner Eva Stühler		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler	
Ort	-											
Anmelde-Nummer IPEV												
Preis 780,00 €												
Ansprechpartner Eva Stühler												
Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler												
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<p>Tag 1: An diesem Tag werden den Teilnehmern die Grundlagen für einen überzeugenden Pitch vermittelt. Sie lernen wichtige Aspekte wie das richtige Mindset, den Einsatz von Tools und die praktische Anwendung eines Pitch Decks kennen. Durch individuelles Training und Unterstützung der Coaches können sie ihr erlerntes Wissen direkt umsetzen und anhand von konkreten Aufgabenstellungen oder Praxiscases anwenden.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mindset <ul style="list-style-type: none"> • Analyse von Flops - typische Fehler, die vermieden werden sollten • Vorstellung von Tops - Praxistipps für die erfolgreiche Umsetzung • Erkenntnisse und Empfehlungen für einen mitreißenden Pitch ■ Tools <ul style="list-style-type: none"> • Einführung und praktische Anwendung von Methoden und Tools • Vorstellung des Pitch Decks • Bereitstellung eines Pitch Deck Templates • Anwendung des Pitch Decks in Übungen • Bewertungsfaktoren aus Sicht der Stakeholder und Projektinvestoren • Berücksichtigung von Hardfacts - Fakten und Daten für einen überzeugenden Pitch • Entwicklung von Soft Skills - effektive non-verbale Kommunikation zur wirkungsvollen Übermittlung von Botschaften ■ Pitch Deck Training <ul style="list-style-type: none"> • Jeder Teilnehmende arbeitet an einer individuellen Aufgabenstellung • Falls keine individuelle Aufgabenstellung vorhanden ist, werden Praxiscases zur Verfügung gestellt • Die Coaches stehen kontinuierlich zur Unterstützung jedes Teilnehmenden bereit <p>Tag 2: Das Hauptziel des Tages ist es, eine echte Präsentation zu halten und offenes, konstruktiv ehrliches Feedback zu erhalten.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Feinschliff des Pitches <ul style="list-style-type: none"> • Kennenlernen der möglichen Kritikpunkte bei einer Präsentation • Vorstellung der "De Bono"-Methode zur Verbesserung des Pitches • Praktische Anwendung der Methode zur Optimierung der eigenen Präsentation ■ Pitch Time <ul style="list-style-type: none"> • Die Teilnehmenden präsentieren ihre Pitch-Präsentationen und erhalten unmittelbar Feedback • Wertvolle Verbesserungsvorschläge für jede individuelle Präsentation werden gegeben 											

Persönlichkeitsentwicklung für Führungskräfte - Authentizität, Souveränität, Gelassenheit

Zielgruppe	Führungskräfte mit Bereitschaft zur Selbsterfahrung und persönlicher Weiterentwicklung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erweiterung des persönlichen Handlungsspielraums ■ Bewusstwerden der eigenen Verhaltensmuster im Führungshandeln ■ Mehr Flexibilität im Agieren und Reagieren ■ Strategien zur Bewältigung von „Belastungssituationen“ und komplexen Anforderungen ■ Erkennen des Zusammenhangs zwischen inneren Mustern und der eigenen Wirkung im Führungsverhalten ■ Bewusster Einsatz eigener bisher ungenutzter Stärken und Ressourcen ■ Blockierende Verhaltensmuster hilfreich verändern ■ Mehr Gelassenheit und innere Akzeptanz ■ Besseres Führen von sich selbst ■ Entwicklung einer Umsetzungsstrategie für die eigene Führungspraxis 	Termin 26.03. - 28.03.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Muster im persönlichem Handeln ■ Innere Glaubenssätze - förderliche und hemmende ■ Resilienz ■ Selbstwahrnehmung und Achtsamkeit ■ “Innere Anteile” kennen und verstehen ■ Konstruktive und blockierende innere Dialoge ■ Die persönliche Betriebsanleitung "Was treibt mich an?" ■ Produktives Umgehen mit den eigenen "Schwächen" ■ Eigene Ressourcen bewusst aktivieren ■ Vision für die eigene Persönlichkeit entwickeln 	Ort Bad Gögging
		Anmelde-Nummer PKF
		Preis 1.330,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler
		Dozent(en) Helmut Hofbauer, Micheline Schwarze
		Buchten

Selbstführung - Der Weg zu Exzellenz und Gelassenheit

Zielgruppe	Mitarbeitende und Führungskräfte, die Klarheit über ihre beruflichen und privaten Rollen, Werte, Antreiber und Ziele gewinnen sowie eine ihrer Persönlichkeit entsprechende Ausrichtung finden wollen.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erhöhung der eigenen Effektivität durch Erkennen der wirklich wichtigen Dinge ■ Mehr Gelassenheit durch ein gefestigtes Selbstverständnis ■ Passendere Entwicklungsperspektiven durch mehr Klarheit über die eigenen Rollen ■ Mehr Handlungs- und Gestaltungsmöglichkeiten durch Methoden und Erkenntnisse in der Veranstaltung 	Termin 08.04. - 11.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Selbstbewusstsein und Selbstreflexion: Die eigenen Persönlichkeitseigenschaften, Werte und (vermeintliche) Ziele erkennen ■ Effektivität: Prinzipien zur Umsetzung von Vorhaben in allen Lebenssituationen erfahren und ins Handeln kommen ■ Zeit- und Energiemanagement: Prioritäten und Fokus werteorientiert finden ■ Wahrnehmung: Außerhalb der bisherigen Muster denken, neue Möglichkeiten sehen und nutzen ■ Kommunikation und Konfliktlösung: Beziehungen konstruktiv und synergistisch gestalten ■ Vielfältige Beispiele und Übungen auf Erfahrungsebene, welche die Inhalte erlebbar machen 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer SFE
		Preis 1.450,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler
		Dozent(en) Robert Runge
		Buchten

Methoden und persönliche Kompetenzen

Besprechungen, Moderation & Präsentation

Train the Trainer

Zielgruppe	Dozenten, Mitarbeiter und alle, die Schulungen und Trainings durchführen	Organisatorisches Termin 07.04. - 09.04.2025 Ort Riedenburg-Buch Anmelde-Nummer TTT Preis 1.200,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler Dozent(en) Dominik Eberle Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erlangen die Fähigkeit, Ihr Expertenwissen in Kombination mit praktischer Erfahrung in Trainings zu vermitteln ■ Sie aktualisieren Ihre Kenntnisse im Bereich Trainingskonzeption und vertiefen Ihr Verständnis von pädagogischen und didaktischen Konzepten ■ Sie lernen Ihre individuellen Stärken als Trainer gezielt einzusetzen, um Teilnehmende durch nachhaltige Lernmethoden zu motivieren ■ Sie lernen des souveränen Umgang mit Webinarsoftware im Training ■ Sie wissen, wie Sie Ihre bestehenden Trainings an die virtuelle Umgebung anpassen können ■ Sie wissen, worauf Sie bei der Entwicklung neuer virtueller Trainings achten müssen ■ Sie kennen die Besonderheiten im virtuellen Raum 	
Inhaltsschwerpunkte	1. und 2. Tag: <ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung TTT ■ Der Trainingsprozess ■ Die Rolle des Trainers & Definition der Lernziele ■ 4 MAT ■ TN-Analyse ■ Informierender Seminareinstieg ■ Mit Storys das Herz der TN berühren ■ Interaktive Wissensvermittlung ■ Mit Fragetechniken die TN zu Beteiligten machen ■ Bedeutung der Lernsicherung ■ Transfersicherung ■ Bilder und Charts gestalten ■ Einwände – die sportliche Herausforderung ■ Einbindung verschiedener Medien und Methoden (Flipchart, Smartboard, Pinwand, Beamer, Sketches) <ul style="list-style-type: none"> ■ Seminarabschluss 3. Tag: <ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung in GoToWebinar oder Teams ■ Einbindung von Conceptboard und Slido in Online-Trainings ■ Besonderheit der Kommunikation in der virtuellen Welt ■ Phasen eines Online Trainings: Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu F2F Trainings ■ Besondere Bedeutung der virtuellen Vorbereitung und des Einstiegs ■ Technische Herausforderungen meistern 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bitte bringen Sie Ihren Laptop mit. ■ Dieses Seminar kann nur in Kombination mit dem Webinar WTTT 25001 gebucht werden. 	

Erfolgreich präsentieren und moderieren

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter, die ihre Präsentations- und Kommunikationsfähigkeit weiterentwickeln möchten ■ Mitarbeiter, die Besprechungen leiten 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 17.03. - 18.03.2025</p> <p>Ort Grainau</p> <p>Anmelde-Nummer EPM</p> <p>Preis 800,00 €</p> <p>Ansprechpartner Irina Weber</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler</p> <p>Dozent(en) Tanja Langenfeld, Patrick Schewe</p> <p>weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erreichen mit Ihrer Präsentation die gewünschte Wirkung und üben authentisches und wirkungsvolles Auftreten ■ Sie begeistern und motivieren die Mitarbeiter durch eine überzeugende Präsentation ■ Sie setzen sich mit dem effektives Leiten von Besprechungen auseinander 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Präsentationen vorbereiten, entwickeln und strukturieren ■ Souveränes Verhalten in schwierigen Redesituationen ■ Präsentationen lebendig in Szene setzen ■ Technische Medien wirkungsvoll einsetzen ■ Haltung, Ausdruck und Körpersprache analysieren und optimieren ■ Besprechung leiten ■ Souveräner Umgang mit anspruchsvollen Besprechungssituationen 	
Hinweis	Wir werden Ihnen die Seminarunterlagen, bestehend aus einem gebunden Buch und ergänzenden Arbeitsblättern, vor Ort zur Verfügung stellen. Sie bekommen vorab keine Unterlagen zur Verfügung gestellt.	

ABG-Webinar "PowerPoint kompakt"

Zielgruppe		<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 24.06.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WPPK</p> <p>Preis 220,00 €</p> <p>Ansprechpartner Irina Weber</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler</p> <p>Dozent(en) Claudia Littig</p> <p>weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie lernen Folien ansprechend und überzeugend zu gestalten. ■ Sie entwickeln eine Dramaturgie für den Ablauf motivierender Präsentation. ■ Sie erstellen klare und prägnante Folien. ■ Sie erzeugen mit Bildern Emotionen und erreichen so die Aufmerksamkeit. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zielgruppen identifizieren und verstehen ■ Grundregeln der Wahrnehmung und des Grafikdesigns ■ Visualisierungen zur Verstärkung der Aussagen gezielt einsetzen ■ Tipps und Tricks für gut gestaltete PowerPoint-Präsentationen ■ Formatierung von Bildern und Videos ■ Individuelle Formen leichtgemacht ■ Einsatz von Tabellen, Diagrammen und Smart Arts ■ Bilder und Piktogramme wirkungsvoll platzieren ■ Morphen und Zoom – PP 365 macht´s möglich ■ „Aus eins mach viele“ – sinnvoller Einsatz von zielgruppenorientierten Präsentationen 	
Hinweis	Claudia Littig ist Bankfachwirtin und dipl. syst. Coach (ADG) und seit vielen Jahren in verschiedenen Vertrauenspositionen im genossenschaftlichen Verbund tätig. Als erfahrene Trainerin bringt sie neben innovativen Ansätzen fundiertes Wissen und kreative Ideen mit. Maßgeschneiderte Inhalte mit direktem Praxisbezug zeichnen ihre Trainings aus.	

Onlineseminar: Train the Trainer: Review

Zielgruppe	Mitarbeitende, die innerbetriebliche Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen durchführen	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 03.06.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WTTT</p> <p>Preis 0,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler</p> <p>Dozent(en) Dominik Eberle</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie haben die Möglichkeit, Ihre Online-Schulung (bzw. eine von Ihnen gewählte Sequenz) dort zu präsentieren und zu testen. ■ Sie erhalten direktes Feedback zu Ihrer Trainingssequenz von der Gruppe ■ Ziel ist es wieder voneinander, miteinander und durcheinander zu lernen und zu profitieren 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Teilnehmenden stellen die Konzepte Ihrer Online-Trainings vor und führen diese in einer ca. 10-minütigen Sequenz durch. 	
Hinweis	Das Onlineseminar kann nur in Kombination mit dem Seminar Train the Trainer gebucht werden.	

Ideen und Projekte intern erfolgreich verkaufen

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Projektleitende ■ Führungskräfte ■ Mitarbeitende, die ihre Ideen überzeugend verkaufen möchten 	<table border="1"> <tr> <th colspan="2">Organisatorisches</th> </tr> <tr> <td>Termin</td> <td>-</td> </tr> </table>	Organisatorisches		Termin	-						
Organisatorisches												
Termin	-											
<p>Ihr Nutzen</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie verbessern Ihre Verkaufskompetenzen indem Sie lernen, wie Sie ihre Botschaft klar strukturieren, überzeugende Argumente entwickeln und Ihre Ideen effektiv präsentieren können. ■ Sie entwickeln ein überzeugendes Mindset und lernen, selbstbewusst und authentisch aufzutreten. Sie gewinnen an Überzeugungskraft und können ihre Zuhörer besser für ihre Ideen begeistern. ■ Sie erhalten praktische Werkzeuge und Techniken, um ihre Präsentationsfertigkeiten auf ein höheres Level zu bringen. Sie lernen, wie sie ihre Botschaft klar und verständlich kommunizieren, ihre Zuhörer fesseln und ihre Ideen überzeugend visualisieren können. ■ Sie erlernen Methoden, um Ideen systematisch aufzubereiten und auf den Punkt zu bringen. Sie lernen, wie sie komplexe Informationen strukturieren und in eine prägnante und überzeugende Form bringen können. 	<table border="1"> <tr> <td>Ort</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Anmelde-Nummer IPEV</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Preis</td> <td>780,00 €</td> </tr> <tr> <td>Ansprechpartner</td> <td>Eva Stühler</td> </tr> <tr> <td>Ansprechpartner (organisatorisch)</td> <td>Julia Gabler</td> </tr> </table>	Ort	-	Anmelde-Nummer IPEV		Preis	780,00 €	Ansprechpartner	Eva Stühler	Ansprechpartner (organisatorisch)	Julia Gabler
Ort	-											
Anmelde-Nummer IPEV												
Preis	780,00 €											
Ansprechpartner	Eva Stühler											
Ansprechpartner (organisatorisch)	Julia Gabler											
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<p>Tag 1: An diesem Tag werden den Teilnehmern die Grundlagen für einen überzeugenden Pitch vermittelt. Sie lernen wichtige Aspekte wie das richtige Mindset, den Einsatz von Tools und die praktische Anwendung eines Pitch Decks kennen. Durch individuelles Training und Unterstützung der Coaches können sie ihr erlerntes Wissen direkt umsetzen und anhand von konkreten Aufgabenstellungen oder Praxiscases anwenden.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mindset <ul style="list-style-type: none"> • Analyse von Flops - typische Fehler, die vermieden werden sollten • Vorstellung von Tops - Praxistipps für die erfolgreiche Umsetzung • Erkenntnisse und Empfehlungen für einen mitreißenden Pitch ■ Tools <ul style="list-style-type: none"> • Einführung und praktische Anwendung von Methoden und Tools • Vorstellung des Pitch Decks • Bereitstellung eines Pitch Deck Templates • Anwendung des Pitch Decks in Übungen • Bewertungsfaktoren aus Sicht der Stakeholder und Projektinvestoren • Berücksichtigung von Hardfacts - Fakten und Daten für einen überzeugenden Pitch • Entwicklung von Soft Skills - effektive non-verbale Kommunikation zur wirkungsvollen Übermittlung von Botschaften ■ Pitch Deck Training <ul style="list-style-type: none"> • Jeder Teilnehmende arbeitet an einer individuellen Aufgabenstellung • Falls keine individuelle Aufgabenstellung vorhanden ist, werden Praxiscases zur Verfügung gestellt • Die Coaches stehen kontinuierlich zur Unterstützung jedes Teilnehmenden bereit <p>Tag 2: Das Hauptziel des Tages ist es, eine echte Präsentation zu halten und offenes, konstruktiv ehrliches Feedback zu erhalten.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Feinschliff des Pitches <ul style="list-style-type: none"> • Kennenlernen der möglichen Kritikpunkte bei einer Präsentation • Vorstellung der "De Bono"-Methode zur Verbesserung des Pitches • Praktische Anwendung der Methode zur Optimierung der eigenen Präsentation ■ Pitch Time <ul style="list-style-type: none"> • Die Teilnehmenden präsentieren ihre Pitch-Präsentationen und erhalten unmittelbar Feedback • Wertvolle Verbesserungsvorschläge für jede individuelle Präsentation werden gegeben 											

Teamentwicklung für Führungskräfte: Mit systematischer Kompetenz zu erfolgreichen Teams

Zielgruppe	Führungskräfte, die Kompetenzen in der Teamentwicklung aufbauen und vertiefen, sowie die Vorteile systemischen Denkens und Handelns in ihre Führung integrieren möchten.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie führen Ihr Team langfristig zu effektiveren und effizienteren Arbeitsweisen ■ Sie machen Ihr Team handlungsfähiger und können sich selbst auf Ihre Führungsaufgaben fokussieren ■ Sie können Veränderungen und Dynamiken in Ihrem Team einordnen und die Voraussetzungen für einen bestmöglichen Umgang damit schaffen ■ Sie können Konflikte und individuelle Problemstellungen mit zielführenden Methoden konstruktiv angehen ■ Sie steigern Zufriedenheit und Motivation durch ein Klima gegenseitigen Respekts und konstruktiver Grundhaltung 	Termin 25.02. - 27.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gruppen-Typen: Welche Arten von Teams gibt es und was macht sie aus? ■ Phasen der Teamentwicklung: Was braucht mein Team wann für eine optimale Performance? ■ Der Mix macht´s: Wie funktionieren verschiedene Persönlichkeiten und Rollen zusammen? ■ Umgang mit Veränderungsprozessen: Warum ist es so schwer und wie wird es leichter? ■ Innovation: Wie kommen wir effektiv und effizient voran? ■ Konflikte und individuelle Problemstellungen: Welche Methoden helfen bei einem konstruktiven Umgang miteinander? ■ Methoden und Übungen, die Sie selbst im Seminar und mit Ihrem Team direkt anwenden können 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer TFK
		Preis 1.110,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler
		Dozent(en) Robert Runge
		Buchen

Methoden und persönliche Kompetenzen

New work

Effizientere Zusammenarbeit durch regelmäßige Retrospektiven

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Projektverantwortliche ■ Führungskräfte ■ Mitarbeiter, die sich mit den agilen Arbeitsweisen beschäftigen 	Organisatorisches
		Termin 24.07.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlegendes Verständnis und Wissensaufbau: Teilnehmer lernen, was eine Retrospektive ist und warum sie ein essentieller Bestandteil agiler Methoden ist. Dies schafft ein solides Fundament für die Anwendung und Implementierung in der Praxis. ■ Verbesserung der Teamdynamik und Effizienz: Durch das Verständnis der verschiedenen Formate der Retrospektive können Teams das für sie passende Format wählen, um effektiv zusammenzuarbeiten, Kommunikationsbarrieren zu überwinden und kontinuierlich zu verbessern. ■ Strukturierte Reflexion und nachhaltige Verbesserung: Die Teilnehmer werden in die 5 Phasen einer Retrospektive eingeführt, was ihnen hilft, strukturierte und produktive Meetings durchzuführen. Dies fördert eine kontinuierliche Verbesserung und die nachhaltige Umsetzung von Lernprozessen im Team. ■ Flexibilität und Anpassungsfähigkeit: Mit dem Wissen über verschiedene Retrospektiv-Formate können Teilnehmer flexibel auf unterschiedliche Teamdynamiken und Projekte reagieren und das passende Format auswählen, um die besten Ergebnisse zu erzielen. ■ Vertieftes Verständnis von Scrum: Der Exkurs zu Scrum bietet den Teilnehmern einen umfassenden Einblick in dieses weit verbreitete agile Framework, wodurch sie nicht nur Retrospektiven effektiver gestalten, sondern auch das gesamte Scrum-Framework besser verstehen und anwenden können. Dies erhöht ihre Fähigkeit, agile Methoden erfolgreich in ihrem Unternehmen zu implementieren. 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer EZR
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler
		Dozent(en) Mario Kraus
		Buchung

Methoden und persönliche Kompetenzen

Arbeitsorganisation & Selbstmanagement

Zeit- und Selbstmanagement in Zeiten des Wandels und der Schnelligkeit

Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte	Organisatorisches Termin 26.02. - 27.02.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer ZES Preis 790,00 € Ansprechpartner Irina Weber Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler Dozent(en) Sabine Zimmermann weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer erkennen ihre Möglichkeiten, ihren Tagesablauf effektiv und befriedigend zu gestalten. Sie nutzen die Zeit im Rahmen ihres Verantwortungsbereiches effizienter aus und konzentrieren ihre Arbeitskraft auf ihre wesentlichen Aufgaben. Sie erfahren, wie sie mit den täglichen Störungen umgehen und ihre beruflichen und persönlichen Ziele in Einklang bringen können.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Welches sind meine Individuellen „Zeitfallen“ und „Energiefresser“ ■ Wie kann ich meinen Arbeitstag organisieren, um möglichst effizient zu arbeiten? ■ Wie plane ich meine Arbeit und Aufgaben? ■ Prioritäten: Wie arbeite ich fokussiert? ■ Meine persönliche Leistungskurve ■ Wie kann ich Störungen, Unterbrechungen und Unvorhergesehenes managen? ■ Homeoffice: Wie organisiere ich mich und meine berufliche Arbeit, wenn ich von zu Hause aus arbeite? ■ Vom Umgang mit Emails und Emailflut – Wie gestalte ich die Informationsverarbeitung? ■ Individuelle Leistungsanreiber: Wo bleibt meine Zeit? ■ Wie kann ich „Delegation“ nutzen? ■ Vom „Nein-Sagen“ - Wie erkenne und wahre ich meine Grenzen? ■ Praktische Übungen ■ Erfahrungsaustausch ■ Vorbereitungsaufgabe ■ Praktische Transferübung 	

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress

Zielgruppe	Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.	Organisatorisches Termin 22.10.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WKSS Preis 220,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Andrea Schmidl Buchen
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer setzen sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander. Anschließend lernen sie unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und Prävention kennen, die praxisnah und erprobt sind. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Stress? ■ Körperliche Reaktionen auf Belastungssituationen ■ Individuelle Stressanalyse: Eigene Stressverstärker herausfinden ■ Bewältigungsstrategien zur Verminderung von kurzfristigem und langfristigem Stress ■ Schnell umsetzbare Entspannungsübungen ■ Realistische Zeitplanung als Tool zur Stressminimierung 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Referentin: Andrea Schmidl <ul style="list-style-type: none"> • Trainerin (IHK) • Psychologischer Berater, Personal- und BusinessCoach • Entspannungstrainerin 	

Paket: ABG-Webinare Keep cool - Kein Stress mit dem Stress

Zielgruppe		Organisatorisches
		Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer PWKK
		Preis 240,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Elke Kerschenlohr

Konfliktmanagement - Kritische Gespräche zielorientiert und souverän meistern

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende aus verschiedenen Bereichen, wie z.B. Vertrieb, Projektmanagement und Personal ■ Teamleitende ■ Führungskräfte 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie können frühzeitig Konflikte erkennen und analysieren und können situativ die wirksamste Konfliktlösungsstrategie und -methode auswählen. ■ Sie wissen, was sie dazu beitragen können, damit zwischen Konfliktpartnern eine zielorientierte Zusammenarbeit möglich ist. ■ Sie können ein konstruktives Konfliktgespräch führen. ■ Sie sind in der Lage, dabei verbindliche Commitments einzuholen. ■ Sie können mit den eigenen Emotionen in Konfliktsituationen umgehen. 	Termin 01.10. - 02.10.2025
Inhaltsschwerpunkte	<p>In diesem Training diskutieren Sie zunächst die konflikttheoretischen Hintergründe und Begrifflichkeiten, denn ein grundlegendes Verständnis der Konfliktentstehung und der ablaufenden Prozesse sind Voraussetzung für eine erfolgreiche Konfliktbewältigung.</p> <p>Danach erarbeiten Sie Wege und Techniken, um konstruktiv mit Konflikten umzugehen, und trainieren dazu Konfliktanalyse und anschließende Konfliktgespräche anhand praxisorientierter Fallbeispiele aus der betrieblichen Praxis der Teilnehmenden mit Feedback und Videofeedback.</p>	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer KKGZ
		Preis 800,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Thomas von Beyer- Stiepani
		Buchen

Ideen und Projekte intern erfolgreich verkaufen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Projektleitende ■ Führungskräfte ■ Mitarbeitende, die ihre Ideen überzeugend verkaufen möchten 	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie verbessern Ihre Verkaufskompetenzen indem Sie lernen, wie Sie ihre Botschaft klar strukturieren, überzeugende Argumente entwickeln und Ihre Ideen effektiv präsentieren können. ■ Sie entwickeln ein überzeugendes Mindset und lernen, selbstbewusst und authentisch aufzutreten. Sie gewinnen an Überzeugungskraft und können ihre Zuhörer besser für ihre Ideen begeistern. ■ Sie erhalten praktische Werkzeuge und Techniken, um ihre Präsentationsfertigkeiten auf ein höheres Level zu bringen. Sie lernen, wie sie ihre Botschaft klar und verständlich kommunizieren, ihre Zuhörer fesseln und ihre Ideen überzeugend visualisieren können. ■ Sie erlernen Methoden, um Ideen systematisch aufzubereiten und auf den Punkt zu bringen. Sie lernen, wie sie komplexe Informationen strukturieren und in eine prägnante und überzeugende Form bringen können. 	Ort -
		Anmelde-Nummer IPEV
		Preis 780,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Inhaltsschwerpunkte	<p>Tag 1: An diesem Tag werden den Teilnehmern die Grundlagen für einen überzeugenden Pitch vermittelt. Sie lernen wichtige Aspekte wie das richtige Mindset, den Einsatz von Tools und die praktische Anwendung eines Pitch Decks kennen. Durch individuelles Training und Unterstützung der Coaches können sie ihr erlerntes Wissen direkt umsetzen und anhand von konkreten Aufgabenstellungen oder Praxiscases anwenden.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mindset <ul style="list-style-type: none"> • Analyse von Flops - typische Fehler, die vermieden werden sollten • Vorstellung von Tops - Praxistipps für die erfolgreiche Umsetzung • Erkenntnisse und Empfehlungen für einen mitreißenden Pitch ■ Tools <ul style="list-style-type: none"> • Einführung und praktische Anwendung von Methoden und Tools • Vorstellung des Pitch Decks • Bereitstellung eines Pitch Deck Templates • Anwendung des Pitch Decks in Übungen • Bewertungsfaktoren aus Sicht der Stakeholder und Projektinvestoren • Berücksichtigung von Hardfacts - Fakten und Daten für einen überzeugenden Pitch • Entwicklung von Soft Skills - effektive non-verbale Kommunikation zur wirkungsvollen Übermittlung von Botschaften ■ Pitch Deck Training <ul style="list-style-type: none"> • Jeder Teilnehmende arbeitet an einer individuellen Aufgabenstellung • Falls keine individuelle Aufgabenstellung vorhanden ist, werden Praxiscases zur Verfügung gestellt • Die Coaches stehen kontinuierlich zur Unterstützung jedes Teilnehmenden bereit <p>Tag 2: Das Hauptziel des Tages ist es, eine echte Präsentation zu halten und offenes, konstruktiv ehrliches Feedback zu erhalten.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Feinschliff des Pitches <ul style="list-style-type: none"> • Kennenlernen der möglichen Kritikpunkte bei einer Präsentation • Vorstellung der "De Bono"-Methode zur Verbesserung des Pitches • Praktische Anwendung der Methode zur Optimierung der eigenen Präsentation ■ Pitch Time <ul style="list-style-type: none"> • Die Teilnehmenden präsentieren ihre Pitch-Präsentationen und erhalten unmittelbar Feedback • Wertvolle Verbesserungsvorschläge für jede individuelle Präsentation werden gegeben 	

Speedreading - Schneller lesen mit Köpfchen

Zielgruppe	Führungskräfte und Vorstandsmitglieder	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erlernen verschiedene SpeedReading-Techniken ■ Sie erhöhen die Effizienz beim Lesen von langen und komplexen Texte, bei gleichzeitig gutem Textverständnis ■ Sie verbessern Ihre Konzentrations- und Aufnahmefähigkeit ■ Sie lernen das schnellere Erfassen unbekannter Textinhalte und schaffen sich freie Zeitressourcen ■ Sie haben berufliche Vorteile, wenn Sie schnell und effizient lesen können ■ Sie reduzieren Ihren Arbeitsstress, wenn Sie in der Lage sind, schneller lesen zu können 		Termin 12.03.2025
			Ort Digital
			Anmelde-Nummer SPR
			Preis 500,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermittlung von 8 Lesetechniken ■ Training anhand verschiedener abwechslungsreicher Texte ■ Übungen zum Training und zur Entspannung der Augen ■ Steigerung der Effizienz ■ Theoretisches Basiswissen rund um's Lesen ■ Praktische Tipps für das Lesen am Bildschirm und für den Berufsalltag 	Ansprechpartner Irina Weber	
	Stimulieren Sie Ihre Gehirnzellen. Sie werden überrascht sein, wie viel schneller Sie fremde Texte lesen, verstehen und abspeichern können. Freie Zeitressourcen inklusive.	Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2 x 4 Stunden digital ■ Skript muss ausgedruckt vorliegen ■ Smartphone mit Taschenrechner und Stoppuhr Funktion 	weitere Termine auf www.abg-bayern.de	
		<div style="border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block; background-color: #f0f0f0;"> Buchen </div>	

Zusatzangebote für alle MGB-Absolventen

MGBFW | MGB-Supervision – Erfahrungsaustausch und kollegiale Beratung für Führungskräfte

Ihr Nutzen:

- In einem geschützten Rahmen arbeiten Sie professionell an Ihren Führungsthemen/Praxisfällen.
- Sie profitieren von der Lebens- und Berufserfahrung der teilnehmenden Führungskräfte und Trainer.
- Sie erarbeiten Antworten und Lösungen für Ihre Führungssituationen.



Buchungsnr.: MGBFW 25001	Termin: 23.10. – 24.10.2025	Ort: Grainau
Dauer: 2 Tage		Preis: 890,00 €

MGBHB | MGB intensiv: Happy Brain – mehr Leistungsfähigkeit, Erfolg und Lebensqualität

Ihr Nutzen:

- Sie sensibilisieren sich für die Bedeutung von gehirngerechten Führen und verstehen die Funktionsweise des menschlichen Gehirns.
- Sie erfahren wie Verstand und Emotionen im Gehirn effektiv zusammenarbeiten.
- Durch neurowissenschaftliche Erkenntnisse lernen Sie, noch effektiver zu kommunizieren, zu motivieren und zu führen.



Buchungsnr.: MGBHB 25001	Termin: 10.11. – 12.11.2025	Ort: Grainau
Dauer: 3 Tage		Preis: 1.250,00 €

MGBFU | MGB intensiv: Agil führen in Zeiten der Transformation

Ihr Nutzen:

- Sie werden praxisnah und erlebnisorientiert fit gemacht für die neue Art der Führung.
- Sie erarbeiten wertvolle Quick Wins für die schnelle Umsetzung im Unternehmen.
- Sie schaffen einen Nährboden für agiles Mindset und agiles Handeln.

Buchungsnr.: MGBFU 25001	Termin: 12.05. – 14.05.2025	Ort: Grainau
Dauer: 3 Tage		Preis: 1.320,00 €

PLF | Positive Leadership – Führung, die bewegt mit PERMA-Lead®

Ihr Nutzen:

- Sie lernen die Grundlagen von Positive Leadership kennen und erhalten Methoden und Tools, um stärkenorientiert und sinnvermittelnd führen zu können.
- Sie schärfen Ihren Blick auf die eigenen Stärken und Ressourcen und entdecken neue Potenziale.
- Mit Hilfe der PERMA-Lead®-Prinzipien können Sie Ihre und die Entwicklung Ihres Teams nachhaltig steuern.

Buchungsnr.: PLF 25001	Termin: 22.09. – 23.09.2025	Ort: Grainau
Dauer: 2 Tage		Preis: 760,00 €



Entwickeln Sie Ihre persönlichen Kompetenzen!

Persönlichkeitskompetenzen sind von entscheidender Bedeutung für unser berufliches und persönliches Wachstum. Sie umfassen eine Vielzahl von Fähigkeiten und Eigenschaften, die es uns ermöglichen, effektiv mit anderen zu interagieren, Herausforderungen zu bewältigen und unsere Ziele zu erreichen. Dazu gehören unter anderem Kommunikationsfähigkeiten, Problemlösungskompetenz, Resilienz und Selbstmanagement.

- #Achtsamkeit
- #Moderation & Präsentation
- #Selbstmanagement
- #Zeitmanagement
- #Train the trainer
- #Innovationsmanagement
- #New Work
- #Resilienz
- #Kommunikation
- #Stärken stärken
- #Persönliche Entwicklung
- #Arbeitsorganisation
- #Agiles Arbeiten
- #Innere Stärke

Unsere Angebote finden Sie hier:



Stärkenorientiert führen: TalentCoach

Den eigenen Führungsstil entwickeln, Potenziale im Team gezielt erkennen und nutzen

Für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte – jeder Teilnehmende erhält eine detaillierte Auswertung der wirksamsten Stärken, Charaktereigenschaften und Werte

Jetzt den Weg zum eigenen Führungsstil einschlagen!

Ihre Ansprechpartnerin:

Irina Weber

irina.weber@abg-bayern.de

- **Talentmanagement:** Talente fördern
- **Führungskräfteentwicklung:** Führung stärken
- **Teamentwicklung:** Team-Performance steigern
- **Mitarbeiterentwicklung:** Potenziale nutzen



Unsere Tagungshäuser

Beilngries

ABG Tagungszentrum: Tagen mit Aussicht

In unserem ABG Tagungszentrum bieten wir Ihnen unterschiedlichste Räume für Ihre Veranstaltung – von kleineren Seminaren oder Workshops bis hin zu großen Veranstaltungen mit bis zu 170 Personen.

Dabei genießen Flexibilität und Erlebnis bei uns einen hohen Stellenwert. Neben Standardtagungsformaten bieten wir zusätzlich moderne Veranstaltungsmethoden sowie Kreativ-Tagungsräume für interaktive Events. Durch unsere herrliche Alleinlage inmitten einer bezaubernden Naturlandschaft verfügt das Hotel außerdem über viel Fläche für Veranstaltungen, Meetings und Gruppenarbeiten im Freien.

Tel. 08461 650-0, info@abg-bayern.de



Grainau

Hotel am Badersee: Begeistern unterhalb der Zugspitze

Erfolgreich tagen, perfekt entspannen oder unglaublich aktiv sein: all das treffen Sie an einem einzigen Ort, am schönen Badersee im Zugspitzdorf Grainau. Deutschlands höchster Berg, die Zugspitze, bildet den natürlichen Hintergrund für Ihren Aufenthalt im Loisachtal.

Begeistern Sie sich und andere: auf Tagungen, Konferenzen und in Meetings. 22 Tagungsräume mit modernster Konferenztechnik bieten Ihnen dafür die perfekte Hardware. In allen Tagungsräumen und Gästezimmern steht Ihnen unser kostenfreies W-LAN zur Verfügung.

In unseren Kreativ-Tagungsräumen finden Sie eine lockere und entspannte Tagungsatmosphäre, denn frische Ideen brauchen Raum für Inspiration und Kreativität!

Tel. 08821 821-668 oder -688, mice@hotelambadersee.de





Individual

Sind Sie auf der Suche nach einer individuellen Personal- oder Organisationsentwicklungsmaßnahme, die Ihr Haus einen entscheidenden Schritt voranbringt? Sie wollen ein Team, einen Bereich oder große Teile der Bank in diesen Prozess oder in die Veranstaltung einbeziehen? Mit **Individual** liefern wir Ihnen Modelle und Lösungen, gleich, ob es um „vorkonfektionierte“ Programme oder um Maßanfertigungen geht.



Ihr Nutzen:

- Sie erhalten individuelle Lösungen zum idealen Zeitpunkt.
- Unsere Maßnahmen werden in die bestehenden Strukturen und Prozesse Ihrer Bank integriert.
- Sie greifen auf umfassende Lösungen – auf Wunsch auch mit Blended Learning-Konzepten – zur Beschleunigung der Lernprozesse zurück.
- Sie profitieren von exzellenten Dozenten aus Wissenschaft und Bankpraxis.
- Transferunterstützung und hohe Umsetzungsorientierung kennzeichnen unsere Konzepte. Hohe Qualität und Innovation sind der Maßstab für unsere Dienstleistungen. Und selbstverständlich gilt auch hier unsere Zufriedenheitsgarantie!

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.abg-bayern.de/Individual



ABG GmbH

Leising 16

92339 Beilngries

Tel. 08461 650-0

info@abg-bayern.de



www.abg-bayern.de