ABG

Berufsstart 2027

Bildungsprogramm
Einstieg & Entwicklung



abg-bayern.de

Inhalt





3 Ihr persönlicher Kontakt

4 Ausbildungsmarketing und Bewerberauswahl

7 Angebote für Auszubildende

33 BankColleg

34 Karrierewege

35 Angebote für Ausbilder

40 Auszubildende verwalten








Ihr persönlicher Kontakt



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



Lorena Bittner
Produktmanagerin & Dozentin
08461 650-1344
lorena.bittner@abg-bayern.de



Karin Diehm
Produktmanagerin & Dozentin
08461 650-1330
karin.diehm@abg-bayern.de



Johannes Fritz
Produktmanager & Dozent
08461 650-1359
johannes.fritz@abg-bayern.de



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



Teresa Horndasch
Produktmanagerin & Dozentin
08461 650-1342
teresa.horndasch@abg-bayern.de



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



Lisa Schabdach
Produktmanagerin & Dozentin
08461 650-1341
lisa.schabdach@abg-bayern.de



Karola Schauer
Assistentin
08461 650-1376
karola.schauer@abg-bayern.de



Lisa Schneider
Assistentin
08461 650-1329
lisa.schneider@abg-bayern.de



Elisabeth Weber
Assistentin
08461 650-1364
elisabeth.weber@abg-bayern.de



Lisa Wirth
Assistentin
08461 650-1343
lisa.wirth@abg-bayern.de

Ausbildungsmarketing und Bewerberauswahl



Bewerbertraining

Zielgruppe

Für Schüler von Realschulen und Gymnasien, die etwa ein oder zwei Jahre vor dem Schulabschluss stehen

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.

Inhalt

- Die Bank stellt sich als potenzieller Arbeitgeber vor und gibt Tipps rund um die Bewerbung.
- Die Schüler erfahren, worauf es bei der Bewerbung ankommt und wie sie sich im Rahmen ihrer schriftlichen Bewerbung und im Zuge diverser Auswahlverfahren erfolgreich platzieren.

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.

XPBT

Termin:
nach Vereinbarung

Dauer:
i. d. R. ½ Tag

Kontakt:
Teresa Horndasch

960,00 €

Angebot ansehen

Berufseinsteigerportal

Zielgruppe

Für junge Menschen in der Phase der Berufsorientierung

Nutzen

- Sie gewinnen Berufseinsteiger durch eine zielgruppengerechte Ansprache.
- Durch die zentrale bundesweite Website erzielen Sie eine größere Reichweite Ihrer Stellenanzeige.
- Sie verbessern die Imagewirkung Ihres Ausbildungsmarketings.
- Sie profitieren von einer professionellen Suchmaschinenoptimierung.

Hinweis

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



next – die Azubi-Marke der Volksbanken und Raiffeisenbanken

Das Netzwerk für modernes Ausbildungsmarketing – nah an der Zielgruppe, vielseitig einsetzbar.

Unser Tipp – der interaktive next-Blog

Mehr erfahren

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 Bewerberkompetenzen 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 von Ihren Bewerbern gewinnen.

Die einzelnen Testmodule sind frei wählbar und kombinierbar. In Verbindung mit dem Bewerbermanagementsystem „CHECK-IN“ können Sie **Ihr gesamtes Bewerberauswahlverfahren digital organisieren.**

Das zugrunde liegende Kompetenzmodell orientiert sich am neuen Berufsbild „Bankkaufmann/-frau“. **Individuelle Anpassungen** an andere Berufsbilder sind ebenfalls möglich.

Zielgruppe

Für Ausbildungsplatzbewerber in Volksbanken und Raiffeisenbanken

Nutzen

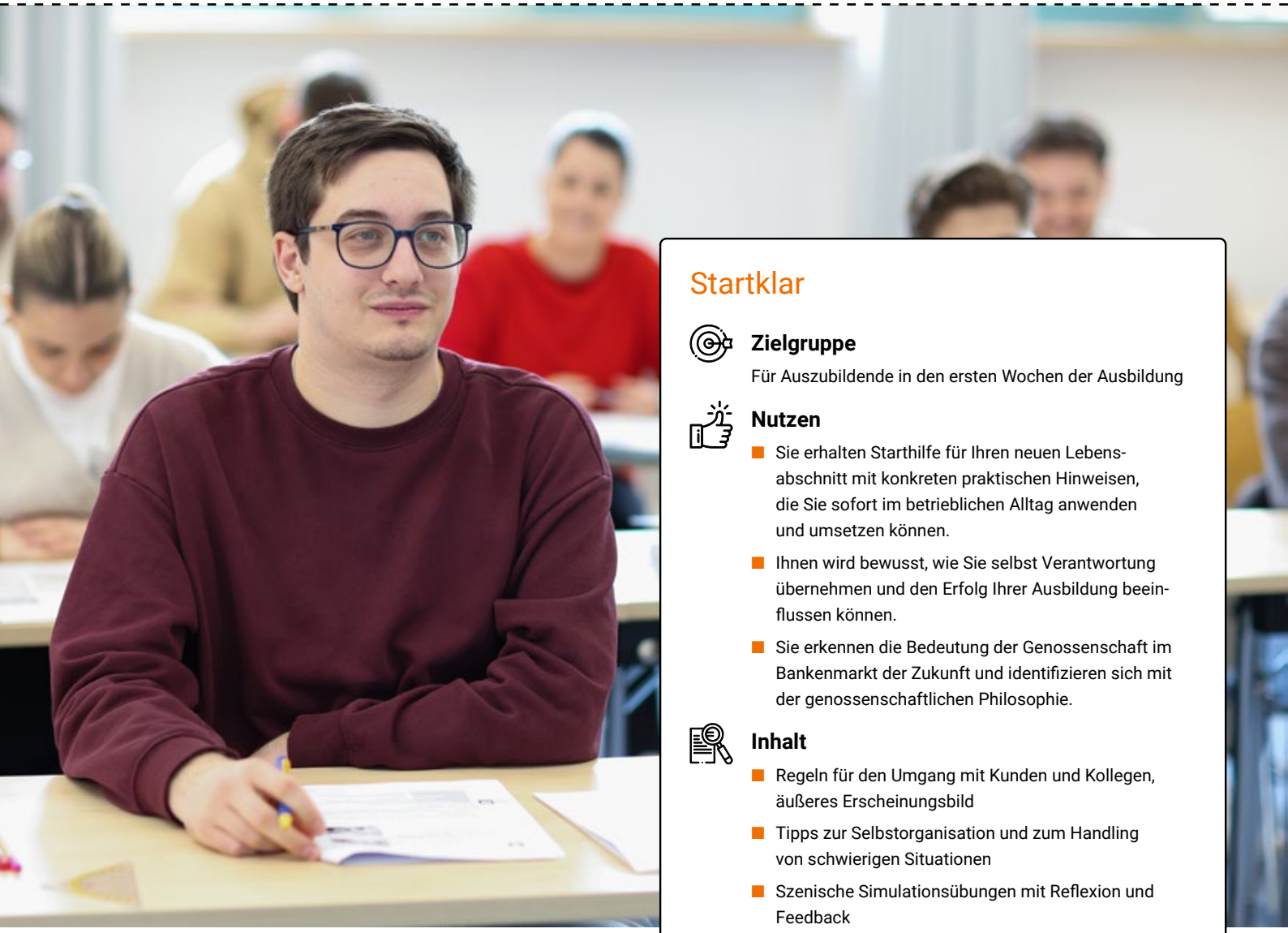
- Sie gestalten die Auswahl geeigneter Bewerber für einen Ausbildungsplatz gezielt und treffsicher.
- Sie profitieren von einer zeit- und kostenökonomischen Durchführung.
- Sie leisten einen wichtigen Beitrag für ein positives Image Ihrer Bank in der Außenwirkung.
- Sie nutzen die ideale Kombinationsmöglichkeit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

Weitere Infos



Angebote für Auszubildende

Erfolgreicher Start in die Ausbildung



Startklar

Zielgruppe

Für Auszubildende in den ersten Wochen der Ausbildung

Nutzen

- Sie erhalten Starthilfe für Ihren neuen Lebensabschnitt 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.

Inhalt

- Regeln für den Umgang mit Kunden und Kollegen, äußeres Erscheinungsbild
- Tipps zur Selbstorganisation und zum Handling von schwierigen Situationen
- Szenische Simulationsübungen mit Reflexion und Feedback
- Genossenschaft verstehen / Unsere starke Marke und Verbundwelt als Erfolgsbasis
- Mitgliedschaft (rechtliche Grundlagen, Vorteile und Nutzen, Verkaufsansätze)

Hinweis

Gerne führen wir das Seminar auch vor Ort in Ihrer Bank durch.

Termin:
15.09. – 16.09.2027
20.09. – 21.09.2027

Dauer:
2 Tage

Kontakt:
Sonja Maier

450,00 €

STK

Angebot ansehen

Erklärvideo für Azubis



VR activestart: Das Event für neue Azubis und ihre Ausbilder

Save the Date!
8.9.2027

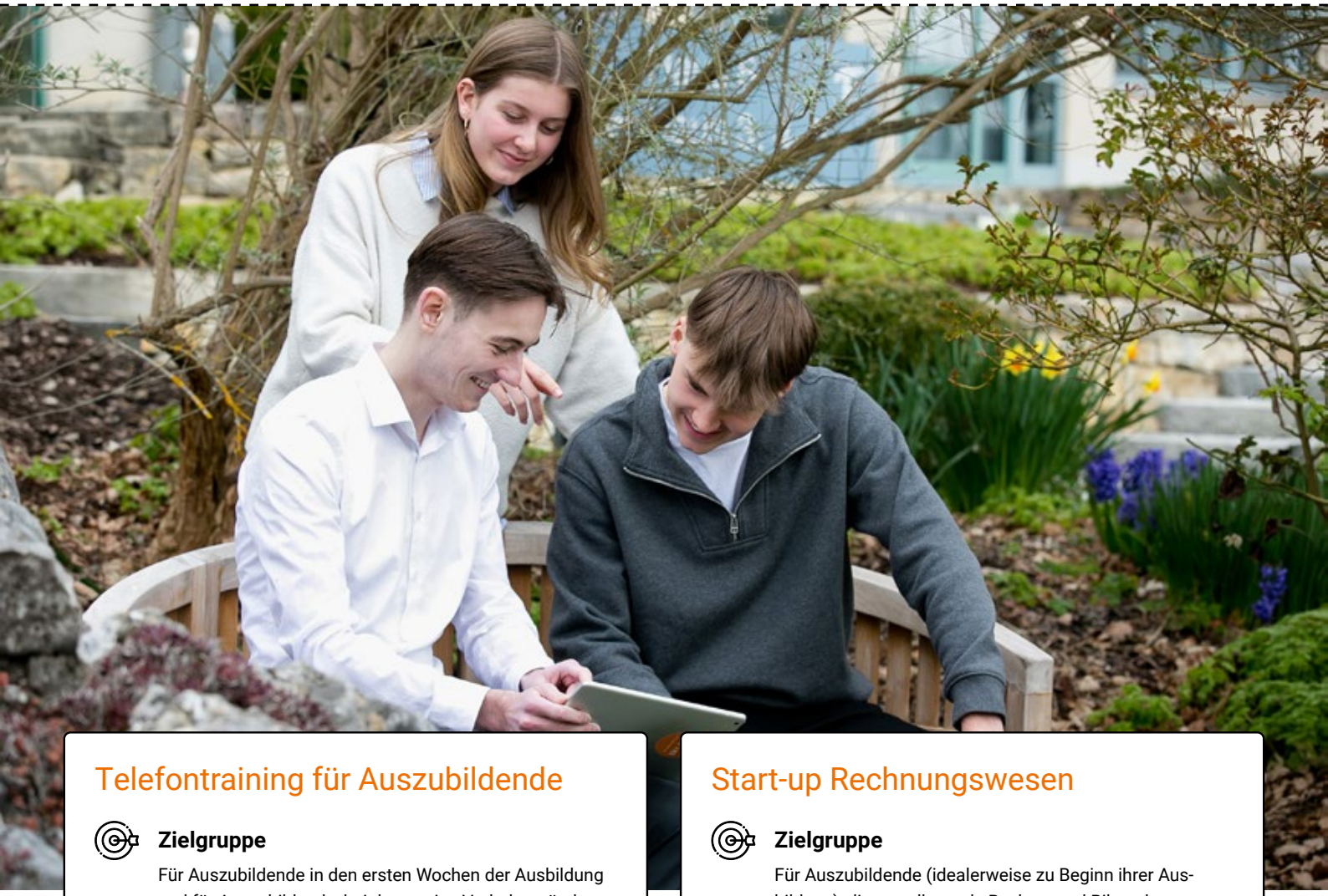
Ein motivierender Einstieg ins Berufsleben und eine starke Visitenkarte für die Arbeitgebermarke „Volksbanken und Raiffeisenbanken“





Jetzt informieren und anmelden!

Infos & Anmeldung



Telefontraining für Auszubildende

Zielgruppe

Für Auszubildende in den ersten Wochen der Ausbildung und für Auszubildende, bei denen eine Verhaltensänderung im Bereich des Telefonierens erwünscht ist

Nutzen

Das Seminar unterstützt Sie im telefonischen Kontakt professionell zu wirken und dabei rechtliche Besonderheiten im Bankgeschäft zu beachten.

Inhalt

- Kundenorientierung, wertschätzende Sprache und Höflichkeit im telefonischen Kundenkontakt, Wirkung der eigenen Stimme
- Rechtliche Aspekte am Telefon
- Weiterleitung von Telefonaten und Terminvereinbarungen
- Aktive Anrufe, z. B. Rückfragen bei unklaren Aufträgen
- Umgang mit schwierigen Situationen am Telefon

Hinweis

Gerne führen wir das Seminar auch vor Ort in Ihrer Bank durch.

TTA

Termin:
17.09.2027
22.09.2027

Dauer:
1 Tag

Kontakt:
Sonja Maier

240,00 €

Angebot ansehen

Start-up Rechnungswesen

Zielgruppe

Für Auszubildende (idealerweise zu Beginn ihrer Ausbildung), die grundlegende Rechen- und Bilanzthemen erlernen wollen

Nutzen

- Sie erlernen die Grundlagen in ausgewählten Bilanz- und Rechenthemen.
- Sie schaffen eine solide Basis für die Berufsschule.
- Sie können spätere prüfungsrelevante Themen leichter verstehen.

Inhalt

- Grundlagen der Buchführung und des Jahresabschlusses
- Zins- und Prozentrechnen
- Kundenkontokorrent- und Bankenkontokorrentkonten

Hinweis

Das Thema „Rechnungswesen" ist zwar kein eigenes Fach in den IHK-Prüfungen, bildet aber die Grundlage für bestimmte Themen in den Berufsbildpositionen.

SRW

Termin:
wird mitgeteilt

Dauer:
3 Tage

Kontakt:
Johannes Fritz

510,00 €

Angebot ansehen

Begleitung durch die Ausbildung

VR active plus – Ausbildung neu gedacht

Blended Learning – die smarte Verbindung von E-Learning und Präsenz

Unser selbst entwickeltes, bewährtes Blended Learning-Konzept ist die **perfekte Kombination aus attraktiven Präsenzmodulen und modernen digitalen Lernkonzepten.**

Dies fördert **situationsbezogenes, handlungsorientiertes und selbstständiges Lernen** und spricht die verschiedenen Lerntypen ganzheitlich an. Insbesondere profitieren unsere Azubis aus der „Generation Z“ von intuitiven Lernformaten.

Alle Module basieren konsequent auf den Inhalten der gültigen Ausbildungsordnung.

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.**

Zielgruppe

Für Auszubildende zum/zur „Bankkaufmann/-frau“

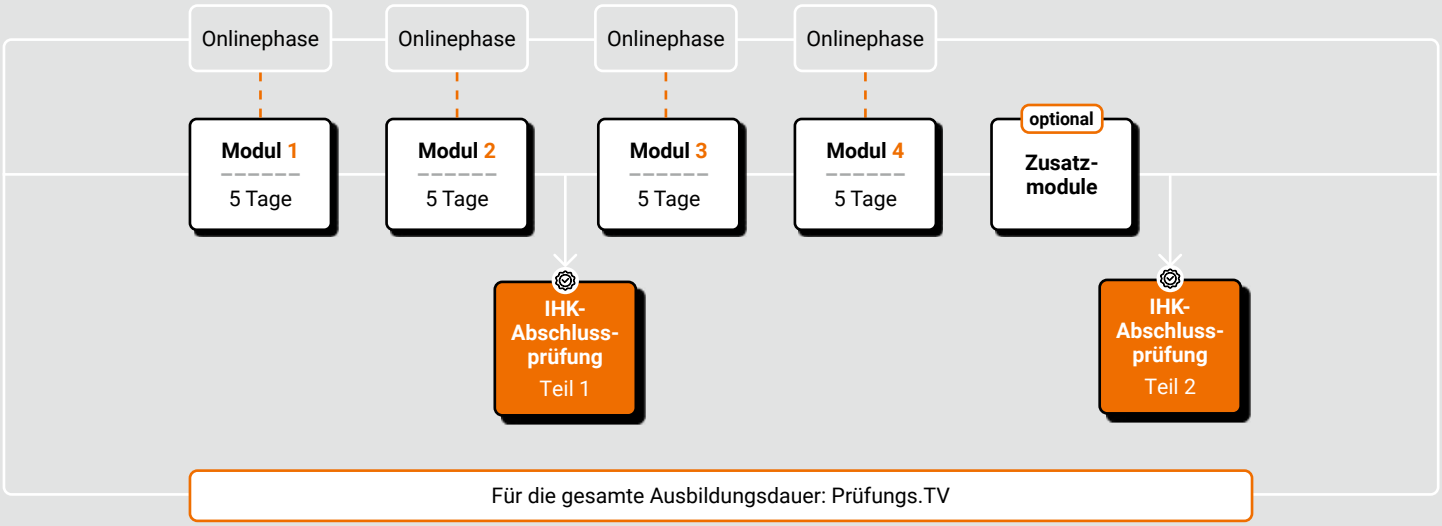
Nutzen

- 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.

Einblick in das Programm



Details zu den Modulen: siehe Folgeseiten 11–12



VR active plus – Ausbildung neu gedacht



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 und Anwendung 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“

Berufsbildpositionen lt. Ausbildungsordnung

- Serviceleistungen anbieten
- Liquidität sicherstellen
- Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes
- Kunden ganzheitlich beraten
- Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren

VRA1

Termin:
wird mitgeteilt

Dauer:
5 Tage

Kontakt:
Michael Horndasch

1.050,00 €

Angebot ansehen

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 und Anwendung 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“

Berufsbildpositionen lt. Ausbildungsordnung

- Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten
- Vermögen bilden mit Sparformen
- Kunden ganzheitlich beraten
- Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren

VRA2

Termin:
wird mitgeteilt

Dauer:
5 Tage

Kontakt:
Michael Horndasch

1.050,00 €

Angebot ansehen

VR active plus – Ausbildung neu gedacht



Modul 3 – Vermögen ansparen, anlegen und optimieren

Onlinephase 3

Vermittlung von Grundlagenwissen in den Bereichen Wertpapiergeschäft sowie besondere Finanzinstrumente

Modul 3

- Vertiefung und Anwendung von Fachwissen in den Bereichen Wertpapiergeschäft sowie besondere Finanzinstrumente
- Erlernen von Gesprächstechniken für Anlageformen nach dem Konzept „Genossenschaftliche Beratung“

Berufsbildpositionen lt. Ausbildungsordnung

- Vermögen bilden mit Wertpapieren
- Kunden ganzheitlich beraten
- Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren

VRA3

Termin:
wird mitgeteilt

Dauer:
5 Tage

Kontakt:
Michael Horndasch

1.050,00 €

Angebot ansehen

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 und Anwendung von Fachwissen in den Bereichen Baufinanzierung, Firmenkredit inklusive Kundenbilanzanalyse, Vorsorge, Versicherung und Absicherung sowie Elemente der Kosten- und Leistungsrechnung und Produkt- und Kundenkalkulationen
- Erlernen von Gesprächstechniken für die Themen Baufinanzierung sowie Vorsorge, Versicherung und Absicherung nach dem Konzept „Genossenschaftliche Beratung“

Berufsbildpositionen lt. Ausbildungsordnung

- Baufinanzierungen vorbereiten und bearbeiten
- Über Vorsorge und Absicherung informieren
- An gewerblichen Finanzierungen mitwirken
- Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen
- Kunden ganzheitlich beraten
- Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren

VRA4

Termin:
wird mitgeteilt

Dauer:
5 Tage

Kontakt:
Michael Horndasch

1.050,00 €

Angebot ansehen

Ausbildung Aktiv Spezial – das Programm für Auszubildende ohne Berufsschulpflicht

Dieses komprimierte Seminarprogramm für nicht berufsschulpflichtige Auszubildende vermittelt in 6 Modulen von jeweils 2 Wochen alle Inhalte des gültigen IHK-Stoffkatalogs.

Die Teilnehmenden werden mit attraktiven Präsenzmodulen und digitaler Lernbegleitung **optimal für alle IHK-Prüfungsteile qualifiziert.**

Ein toller Nebeneffekt: Die Teilnehmenden stehen dem Betrieb spürbar länger zur praktischen Ausbildung zur Verfügung.

Einblick in das Programm



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

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.

Inhalt

- Alle Inhalte, die für die gestreckte IHK-Prüfung relevant sind
- Für Teilnehmende, die zusätzliche Unterstützung in prüfungsrelevanten Rechenthemen benötigen, empfehlen wir die Module „Rechnen Intensiv – Teil 1“ kurz vor der IHK-Abschlussprüfung Teil 1 (RWI1) und „Rechnen Intensiv plus – Teil 2“ (RWI2) kurz vor der IHK-Abschlussprüfung Teil 2.
- Zur Vorbereitung auf das Prüfungsfach „Kunden beraten“ empfehlen wir zusätzlich kurz vor der mündlichen Prüfung das Seminar „Fit für die Prüfung: Kunden beraten“ (FPP).

Hinweis

In dieser Ausbildungsreihe sind bereits die Seminare BAE und SWS enthalten.

ASP

Termin:
wird mitgeteilt

Dauer:
12 Wochen (6 Module von jeweils 2 Wochen)

Kontakt:
Karin Diehm

1.700,00 €
pro Modul

Angebot ansehen

Modul 1 – Nov./Dez. 2026
Modul 2 – April 2027
Modul 3 – Jul./Aug. 2027
Modul 4 – Okt. 2027
Modul 5 – 2028
Modul 6 – 2028

IHK-Abschlussprüfung Teil 1

IHK-Abschlussprüfung Teil 2

Für die gesamte Ausbildungsdauer: Prüfungs.TV



simpleclub
FÜR UNTERNEHMEN

Die Lernplattform für Auszubildende

Erfolg beginnt mit einer guten Ausbildung – deshalb ergänzt simpleclub als Deutschlands beliebteste Lernplattform das Ausbildungsangebot der ABG.

Mit E-Learning-Lizenzen können Banken sowie Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften ihre Auszubildenden gezielt digital fördern.

Zielgruppe

Für Auszubildende und deren Ausbilder aus dem Bereich Bankkaufleute

Nutzen

- Als Azubi können Sie eigenständig und strukturiert alle relevanten Ausbildungsinhalte bearbeiten. Vermitteltes Wissen durch Schule und ABG kann so ergänzt und weiter vertieft werden, Lernlücken können gezielt geschlossen werden. Zahlreiche ansprechende Contentformate bieten eine zielgruppengerechte Aufbereitung der Lerninhalte.
- Als Ausbilder haben Sie den Lernfortschritt stets im Blick, können Themen zuweisen, Lernpläne erstellen und Auszubildende gezielt fördern.

Inhalt

- Komplette Ausbildungsinhalte nach IHK-Standard, in Form von:
  - professionellen Lernvideos
  - interaktiven Learn Lessons
  - Übungsaufgaben mit Lösungswegen
  - interaktiven Animationen und Simulationen
  - ausführlichen Texterklärungen
  - Prüfungssimulation
- Inkl. kostenloser Ausbilderlizenz mit Lernplanverwaltung und Ausbilderreporting
- Vor Beginn der Nutzung umfassende digitale Einführung in die Funktionalitäten (Onboarding-Schulung)

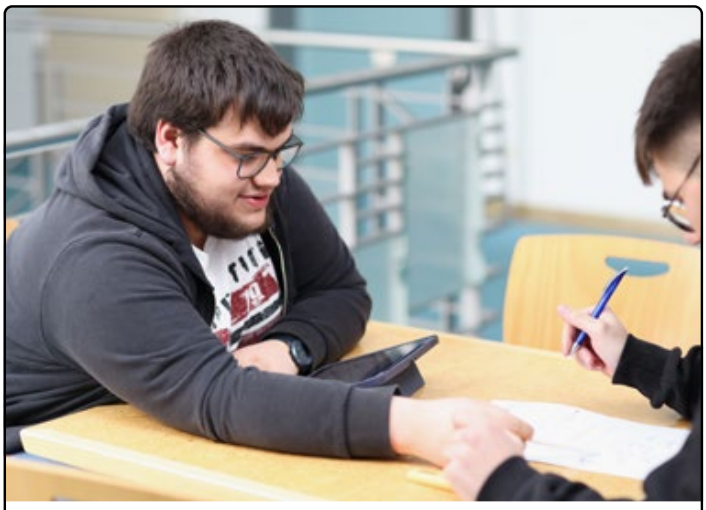
SCAA

Preis pro Einzellizenz:
329,00 € / Jahr
zzgl. einmalige Onboarding-Gebühr je Bank:
bis 5 Azubis: 700 €
6 bis 15 Azubis: 1.200,00 €
16–30 Azubis: 1.700,00 €
ab 31 Azubis: 2.200,00 €
(alle Preise zzgl. MwSt.)

Kontakt:
Sonja Maier

Weitere Infos

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



Ausbildungskonzept Praxistraining

Zielgruppe

Für Auszubildende mit dem Berufsziel „Bankkaufmann/-frau“, die bereits die Grundlagen der Beratung kennengelernt haben

Nutzen

- Sie trainieren gezielt und individuell die verkäuferische Umsetzung der einzelnen Ausbildungsthemen.
- Sie erhalten direktes Feedback von erfahrenen Trainern/IHK-Prüfern.
- Sie verbessern auf diese Weise Ihre Gesprächsführung.

Inhalt

- Individuell auf die jeweiligen Bedürfnisse zugeschnittenes Praxistraining
- Vertiefung verkäuferischer Fähigkeiten, aufbauend auf den Inhalten der Modulbausteine VRA1–4
- Training anhand einer Vielzahl an Fällen
- Umsetzung von Gesprächsstrukturen

Hinweis

Gerne führen wir das Seminar auch vor Ort in Ihrer Bank durch.

XPXT

Termin:
auf Anfrage

Dauer:
wird individuell vereinbart

Kontakt:
Lisa Schabdach

1.800,00 €

Angebot ansehen



Bankenplanspiel „Bank Emotion“

Zielgruppe

- Für Auszubildende in allen Lehrjahren
- Auszubildende in anderen Ausbildungsberufen, Quereinsteiger

Nutzen

- Sie erlernen in der Rolle des „Top-Managers“ allgemeine betriebswirtschaftliche Zusammenhänge.
- Sie entwickeln Steuerungsmöglichkeiten in der Bankbetriebswirtschaft.
- Sie betrachten und gestalten über mehrere Geschäftsjahre die Erfolgsfaktoren einer Bank.

Inhalt

- Strategische Ausrichtungsmöglichkeiten
- Investitionen in Marketing und Vertrieb
- Gestaltung von Refinanzierungsmöglichkeiten
- Entscheidungshilfen für die Absicherung von Bankrisiken
- Steuerung des Einlagen-, Kredit-, Wertpapiergeschäfts

Hinweis

Ohne Vorbereitung sammeln die Teilnehmenden in Kleingruppen und in lockerer Atmosphäre Fachwissen und praktische Erfahrungen – Learning by Doing!

BAE

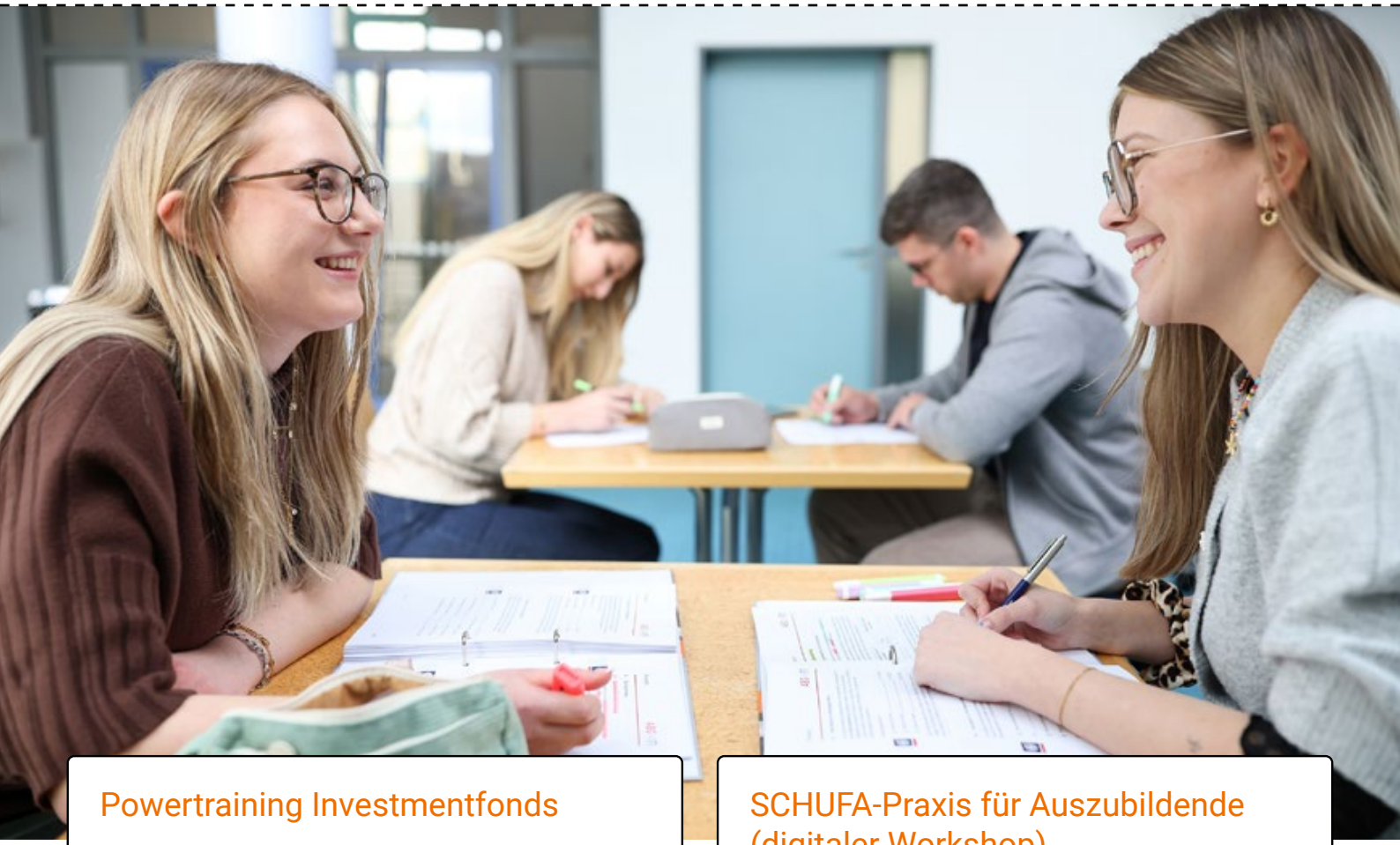
Termin:
auf Anfrage

Dauer:
2 Tage

Kontakt:
Johannes Fritz

470,00 €

Angebot ansehen



Powertraining Investmentfonds

Zielgruppe

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

Nutzen

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

Inhalt

- Die Vielfalt der Fondswelt, fachliche Aspekte
- Vertrieblicher Einsatz der PIF
- „Investment Welt“ und Einsatz „Mein Invest“
- Produktpräsentation und „Fondsmesse“
- Nutzenargumente und Einwandbehandlung

Hinweis

- Sie sollten über Grundlagenwissen im Bereich des Wertpapiergeschäfts und der Börse verfügen.
- Es finden Gesprächstrainings mit Feedbacks statt.

PIF

Termin:
04.05. – 05.05.2027

Dauer:
2 Tage

Kontakt:
Lisa Schabdach

450,00 €

Angebot ansehen

SCHUFA-Praxis für Auszubildende (digitaler Workshop)

Zielgruppe

Für Auszubildende aller Lehrjahre

Nutzen

- Sie kennen die SCHUFA-Informationen und Möglichkeiten und klären SCHUFA-Mythen auf.
- Sie tauschen sich direkt mit Experten der SCHUFA Holding AG aus.
- Sie werden zum Thema SCHUFA für verschiedene Bankabteilungen optimal vorbereitet.

Inhalt

- Grundlagen zum Konzept SCHUFA – Mehrwert für Bank und Wirtschaft
- SCHUFA-Meldungen/-Nachmeldungen
- SCHUFA-Scoring
- Formulierungstipps – SCHUFA im Beratungsgespräch

Hinweis

Sie benötigen eine stabile Internetverbindung, PC, Laptop oder Tablet und ein Headset/Mikrofon in ruhiger Umgebung.

SPWA

Termine:
12.04.2027
21.04.2027

Dauer:
1 Tag

Kontakt:
Lisa Schabdach

130,00 €

Angebot ansehen



Grundlagen Projektmanagement

Zielgruppe

Für Auszubildende in allen Lehrjahren

Nutzen

Sie bauen gezielt ein grundlegendes Projektmanagement-Know-how auf mit dem Ziel, interne Projekte erfolgreich durchzuführen oder an Projekten erfolgreich mitzuwirken.

Inhalt

- Kriterien von Projekten nach DIN 69901
- Projektorganisation als Teil der Unternehmens-organisation
- Personen im Projektmanagement
- Phasen des Projektmanagements – von Initiierung bis Abschluss
- Theorie wird an einem von den Teilnehmenden selbst gewählten Projekt besprochen

Hinweis

- Projektorientiertes Arbeiten bestimmt in den allermeisten Banken mittlerweile in hohem Maß das tägliche interne Geschehen. Auch Azubis werden zunehmend in die Projektarbeit eingebunden oder mit eigenen Projekten betraut. In den aktuellen Ausbildungsordnungen für Bankkaufleute und andere Ausbildungsberufe in der Bank ist das Thema ebenfalls verankert. Aufgrund der zunehmenden praktischen Bedeutung empfiehlt sich daher eine Vermittlung von Basiskenntnissen.
- Gerne führen wir das Seminar auch vor Ort in Ihrer Bank durch.

APMG

Termin:
09.03.2027
17.03.2027

Dauer:
1 Tag

Kontakt:
Sonja Maier

240,00 €

Angebot ansehen



Zeitgemäße Umgangsformen und stilsichere Kleidung

Zielgruppe

Für Auszubildende mit dem Berufsziel „Bankkaufmann/-frau“

Nutzen

Sie erfahren, wie Sie durch ein professionelles Verhalten und Erscheinungsbild sich selbst und Ihre Bank positiv und gewinnend nach außen und nach innen repräsentieren.

Inhalt

- Auftreten im Geschäftsleben, insbesondere im digitalen Zeitalter
- Regeln für Kommunikation und Small Talk, die ein erfolgreiches Miteinander schaffen
- Tipps für die Wahl der passenden Kleidung

Hinweis

Gerne führen wir das Seminar auch vor Ort in Ihrer Bank durch.

ZUA

Termin:
27.09. – 28.09.2027

Dauer:
2 Tage

Kontakt:
Sonja Maier

500,00 €

Angebot ansehen

Social Media Knigge für Auszubildende

Zielgruppe

Für Auszubildende in allen Lehrjahren

Nutzen

Sie werden dafür sensibilisiert, wie Sie sich privat und beruflich sicher und verantwortungsvoll in der Social-Media-Landschaft bewegen können.

Inhalt

- Gefahren und Konsequenzen von unbedachtem Verhalten in sozialen Medien und Netzwerken, Beispiele für schädliches Verhalten im Social Web und wie man es vermeidet
- Guidelines für den eigenen Auftritt in den sozialen Medien
- Handling privater vs. beruflicher Themen
- Umgang mit Auffälligkeiten bei anderen
- Netiquette

Hinweis

Gerne führen wir das Seminar auch vor Ort in Ihrer Bank durch.

SMKA

Termin:
29.09.2027

Dauer:
1 Tag

Kontakt:
Sonja Maier

250,00 €

Angebot ansehen



Lernen mit Köpfchen: Mit cleveren Lernstrategien zum Prüfungserfolg

NEU

Zielgruppe

Für Auszubildende und dual Studierende in allen Lehrjahren

Nutzen

- Sie bekommen verschiedene Techniken an die Hand, um sich prüfungsrelevante Inhalte einfacher zu merken und Ihre Effizienz in der Vorbereitung auf Prüfungen zu steigern.
- Das Seminar vermittelt Ihnen die erforderliche Methodik und zeigt auf, wie diese – abgestimmt auf Ihre individuellen Voraussetzungen – im Alltag anzuwenden ist.

Inhalt

- Selbstreflexion zum aktuellen Lernverhalten
- Verschiedene Lerntypen und Identifizierung des persönlichen Lerntyps
- Hilfreiche Herangehensweisen für jeden Lerntyp, individuelle Strategien erkennen und anwenden
- Lernumgebung
- Praktische Umsetzung mit Fokus Prüfung und Sicherstellung einer nachhaltigen Anwendung

Hinweis

Die Buchung beinhaltet die Teilnahme am Präsenzseminar am 22.10.2027 sowie am Follow-up-Webinar am 12.01.2028, 16:00–18:00 Uhr, zur Sicherung der nachhaltigen Umsetzung.

OPL

Termin:
22.10.2027 (Seminar)
12.01.2028 (Follow-up-Webinar)

Dauer:
1 Tag (Seminar)
2 Stunden (Follow-up-Webinar)

Kontakt:
Sonja Maier

340,00 €

Angebot ansehen

Vorbereitung auf die IHK-Prüfungen – Zusatzmodule



Versicherungswissen für Auszubildende

Zielgruppe

Für Auszubildende ab dem zweiten Ausbildungsjahr, die ihre Fach- und Beratungskompetenz im Themengebiet „Vorsorge und Absicherung“ steigern möchten

Nutzen

- Sie erwerben weiterführende Kenntnisse im Versicherungsbereich und verknüpfen Fach- und Vertriebskompetenz.
- Sie nutzen Cross-Selling-Ansätze und gewinnen Sicherheit in der Beratung.
- Sie steigern Ihre Beratungsroutine für das IHK-Prüfungsfach „Kunden beraten“.

Inhalt

- Sozialversicherung in Deutschland
- Altersvorsorge und Absicherung
- Absicherung von Leib und Leben (Personenversicherungen)
- Absicherung von Hab und Gut (Sachversicherungen)

IDD

Termine:
22.03. – 23.03.2027
10.05. – 11.05.2027

Dauer:
2 Tage

Kontakt:
Lisa Schabdach

450,00 €

Angebot ansehen

ABG-Webinar: Vorbereitung auf die Abschlussprüfung (Teil 1)

Zielgruppe

Für Auszubildende, die das Modul 1 (VRA1) und 2 (VRA2) absolviert haben

Nutzen

- Sie tauschen sich in einem virtuellen Seminarraum mit dem Referierenden aus.
- Sie nehmen reisekostenfrei, unabhängig und bequem an Ihrem eigenen Rechner teil.
- Sie erhalten den letzten Feinschliff für die IHK-Abschlussprüfung (Teil 1).

Inhalt

Ausgewählte Themengebiete, die für die IHK-Abschlussprüfung (Teil 1) relevant sind

Hinweis

- Die Teilnehmenden erhalten im Vorfeld Aufgaben, die sie zur Vorbereitung selbstständig lösen.
- Während des Webinars werden die Lösungen mit dem Referierenden besprochen und Fragen beantwortet.

WAP1

Termin:
siehe Website

Dauer:
2 Stunden

Kontakt:
Johannes Fritz

120,00 €

Angebot ansehen



Rechnen Intensiv – Teil 1 (Vorbereitung auf die IHK-Abschlussprüfung Teil 1)

Zielgruppe

Für Auszubildende, die kurz vor der IHK-Abschlussprüfung (Teil 1) stehen und Unterstützung in ausgewählten Rechenthemen benötigen

Nutzen

- Sie gewinnen Sicherheit in der Anwendung der Rechenthemen, die für Teil 1 der gestreckten IHK-Abschlussprüfung relevant sind.
- Sie bereiten sich mit diesem Zusatzmodul optimal auf die IHK-Abschlussprüfung (Teil 1) vor.

Inhalt

- Abrechnung von Girokonten, Termineinlagen, Spareinlagen, Sparbriefen, Bausparverträgen
- Ermittlung staatlicher Sparförderungen
- Berechnungen der Besteuerung von Zinserträgen
- Berechnungen im Sorten-, Devisen-, Devisentermingeschäft
- Berechnungen von Ratenkrediten, Leasing

Hinweis

- Dieses Seminar wendet intensiv die Berechnungen in den Fachthemen der jeweiligen Berufsbildpositionen an.
- Idealerweise wird es kurz vor der IHK-Abschlussprüfung (Teil 1) besucht.

RWI1

Termin:
wird mitgeteilt

Dauer:
2 Tage

Kontakt:
Karin Diehm

460,00 €

Angebot ansehen



Rechnen Intensiv plus – Teil 2 (Vorbereitung auf die IHK-Abschlussprüfung Teil 2)

Zielgruppe

Für Auszubildende, die kurz vor der IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) stehen und Unterstützung in ausgewählten Rechenthemen benötigen

Nutzen

- Sie gewinnen Sicherheit in der Anwendung der für die IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) relevanten Rechenthemen.
- Sie bereiten sich mit diesem Zusatzmodul optimal auf die IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) vor.

Inhalt

- Vermögen bilden mit Wertpapieren (Käufe, Verkäufe, Erträge, Steuern, Bezugsrechte, Finanzderivate)
- Vorsorge und Absicherung
- Baufinanzierungen (Bauspardarlehen, Beleihungswerte, Annuitätendarlehen)
- Gewerbliche Finanzierungen (Darlehensarten, Lieferantenkredite, Jahresabschlüsse auswerten)
- Integrativ zu prüfende Kenntnisse (betriebliche Kosten- und Leistungsrechnung, Kalkulationsverfahren)

Hinweis

- Dieses Seminar wendet intensiv die Berechnungen in den Fachthemen der jeweiligen Berufsbildpositionen an.
- Idealerweise wird es kurz vor der IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) besucht.

RWI2

Termin:
wird mitgeteilt

Dauer:
2 Tage

Kontakt:
Karin Diehm

460,00 €

Angebot ansehen



Fresh-up Wirtschafts- und Sozialkunde

NEU

Zielgruppe

Für Auszubildende ab dem zweiten Ausbildungsjahr, die die Grundlagen der Wirtschafts- und Sozialkunde auffrischen wollen

Nutzen

- Sie wiederholen die Themen der allgemeinen Wirtschaftslehre aus dem ersten Lernfeld „Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten".
- Sie erlernen und vertiefen wirtschaftliche, gesellschaftliche und betriebliche Zusammenhänge.
- Sie wenden Übungsaufgaben der einzelnen Themen sicher an.

Inhalt

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

Hinweis

Idealerweise wird das Seminar vor der IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) besucht.

FRS

Termine:
11.02. – 12.02.2027
22.02. – 23.02.2027

Dauer:
2 Tage

Kontakt:
Johannes Fritz

460,00 €

Angebot ansehen

Fit für Wirtschafts- und Sozialkunde

Zielgruppe

Für Auszubildende, die sich auf den Prüfungsteil „Wirtschafts- und Sozialkunde" der IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) vorbereiten

Nutzen

- Sie bereiten sich zielgerichtet auf die IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) im Prüfungsbereich „Wirtschafts- und Sozialkunde" vor.
- Sie erlernen und vertiefen wirtschaftliche, gesellschaftliche und betriebliche Zusammenhänge.
- Sie wenden Übungsaufgaben der einzelnen Fachgebiete sicher an.

Inhalt

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

Hinweis

Idealerweise wird das Seminar kurz vor der IHK-Abschlussprüfung Teil 2 besucht.

SWS

Termin:
wird mitgeteilt

Dauer:
3 Tage

Kontakt:
Johannes Fritz

510,00 €

Angebot ansehen



Fit für die Prüfung: „Kunden beraten“

Zielgruppe

Für Auszubildende, die den schriftlichen Teil der IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) absolviert haben und sich auf das Prüfungsfach „Kunden beraten“ vorbereiten

Nutzen

- Sie trainieren Gesprächssimulationen mit Mitgliedern von IHK-Prüfungsausschüssen zu den 5 Themengebieten
  - Konten führen
  - Anschaffungen finanzieren
  - Vermögen aufbauen
  - Risiken absichern
  - Baufinanzierungvorhaben im Privatkundengeschäft begleiten

Inhalt

- Kenntnisse und Fertigkeiten, die Schwerpunkte dieses Prüfungsteils sind
- Gesprächssimulationen mit Mitgliedern von IHK-Prüfungsausschüssen in allen relevanten Beratungsthemen
- Gesprächsauswertungen und Feedbacks anhand der Kriterien nach § 13 (1) BankkflAusbV

Hinweis

- Der Prüfungsteil „Kunden beraten“ ist mit einer Gewichtung von 30 % der Gesamtnote ein wesentlicher Baustein der IHK-Abschlussprüfungen.
- Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 15 Auszubildende beschränkt.

FPP

Termin:
wird mitgeteilt

Dauer:
2 Tage

Kontakt:
Karin Diehm

520,00 €

Angebot ansehen

Angebote für Auszubildende in einem anderen Beruf als „Bankkaufmann/-frau“ – berufsspezifische Ausbildungsinhalte



Prüfungs.TV für Kaufleute für Versicherungen und Finanzen

Zielgruppe

Für Auszubildende und deren Ausbilder im Beruf „Kaufleute für Versicherungen und Finanzen“

Nutzen

- Über die Lernplattform von Vocanto/Prüfungs.TV können Sie eigenständig und strukturiert alle relevanten Ausbildungsinhalte bearbeiten.
- Dadurch ergänzen und vertiefen Sie Wissen aus Bank und Berufsschule effektiv.
- Sie schließen gezielt Lernlücken durch eine zielgruppengerechte Aufbereitung der Inhalte.
- Sie nutzen die kostenfrei inkludierte Ausbilderlizenz.

Inhalt

- Komplette Ausbildungsinhalte nach IHK-Standard in Form von:
  - professionellen Lernvideos
  - ausführlichen Texterklärungen
  - Übungen mit Lösungswegen
  - Animationen und Simulationen

PTVVF

Termin:
ab Ausbildungsbeginn

Dauer:
komplette Ausbildungsdauer

Kontakt:
Sonja Maier

890,00 €
zzgl. MwSt.

Angebot ansehen



Prüfungs.TV für Kaufleute für Dialogmarketing

Zielgruppe

Für Auszubildende und deren Ausbilder im Beruf „Kaufleute für Dialogmarketing“

Nutzen

- Über die Lernplattform von Vocanto/Prüfungs.TV können Sie eigenständig und strukturiert alle relevanten Ausbildungsinhalte bearbeiten.
- Dadurch ergänzen und vertiefen Sie Wissen aus Bank und Berufsschule effektiv.
- Sie schließen gezielt Lernlücken durch eine zielgruppengerechte Aufbereitung der Inhalte.
- Sie nutzen die kostenfrei inkludierte Ausbilderlizenz.

Inhalt

- Komplette Ausbildungsinhalte nach IHK-Standard in Form von:
  - professionellen Lernvideos
  - ausführlichen Texterklärungen
  - Übungen mit Lösungswegen
  - Animationen und Simulationen

PTVD

Termin:
ab Ausbildungsbeginn

Dauer:
komplette Ausbildungsdauer

Kontakt:
Sonja Maier

790,00 €
zzgl. MwSt.

Angebot ansehen



Prüfungs.TV für Kaufleute für Büromanagement

Zielgruppe

Für Auszubildende und deren Ausbilder im Beruf „Kaufleute für Büromanagement“

Nutzen

- Über die Lernplattform von Vocanto/Prüfungs.TV können Sie eigenständig und strukturiert alle relevanten Ausbildungsinhalte bearbeiten.
- Dadurch ergänzen und vertiefen Sie Wissen aus Bank und Berufsschule effektiv.
- Sie schließen gezielt Lernlücken durch eine zielgruppengerechte Aufbereitung der Inhalte.
- Sie nutzen die kostenfrei inkludierte Ausbilderlizenz.

Inhalt

- Komplette Ausbildungsinhalte nach IHK-Standard in Form von:
  - professionellen Lernvideos
  - ausführlichen Texterklärungen
  - Übungen mit Lösungswegen
  - Animationen und Simulationen

PTVB

Termin:
ab Ausbildungsbeginn

Dauer:
komplette Ausbildungsdauer

Kontakt:
Sonja Maier

650,00 €
zzgl. MwSt.

Angebot ansehen

Prüfungs.TV für Fachinformatiker

Zielgruppe

Für Auszubildende und deren Ausbilder im Beruf „Fachinformatiker“

Nutzen

- Über die Lernplattform von Vocanto/Prüfungs.TV können Sie eigenständig und strukturiert alle relevanten Ausbildungsinhalte bearbeiten.
- Dadurch ergänzen und vertiefen Sie Wissen aus Bank und Berufsschule effektiv.
- Sie schließen gezielt Lernlücken durch eine zielgruppengerechte Aufbereitung der Inhalte.
- Sie nutzen die kostenfrei inkludierte Ausbilderlizenz.

Inhalt

- Komplette Ausbildungsinhalte nach IHK-Standard in Form von:
  - professionellen Lernvideos
  - ausführlichen Texterklärungen
  - Übungen mit Lösungswegen
  - Animationen und Simulationen

PTVF

Termin:
ab Ausbildungsbeginn

Dauer:
komplette Ausbildungsdauer

Kontakt:
Sonja Maier

1.050,00 €
zzgl. MwSt.

Angebot ansehen



simpleclub
FÜR UNTERNEHMEN

Die Lernplattform für Auszubildende

Erfolg beginnt mit einer guten Ausbildung – deshalb ergänzt simpleclub als Deutschlands beliebteste Lernplattform das Ausbildungsangebot der ABG.

Mit E-Learning-Lizenzen können Banken sowie Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften ihre Auszubildenden gezielt digital fördern.

Zielgruppe

Für Auszubildende und deren Ausbilder

- aus anderen Ausbildungsberufen in der Bank und
- aus Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften

Nutzen

- Über die Lernplattform können Azubis eigenständig und strukturiert alle relevanten Ausbildungsinhalte für ihren jeweiligen Beruf bearbeiten. Vermitteltes Wissen durch Schule und ABG kann so ergänzt und weiter vertieft werden, Lernlücken können gezielt geschlossen werden. Zahlreiche ansprechende Contentformate bieten eine zielgruppengerechte Aufbereitung der Lerninhalte.
- Ausbilder haben den Lernfortschritt stets im Blick, können Themen zuweisen, Lernpläne erstellen und Auszubildende gezielt fördern.
- Es steht eine Vielzahl von Ausbildungsberufen zur Verfügung.

Inhalt

- Komplette Ausbildungsinhalte je Beruf nach IHK-Standard, in Form von:
  - professionellen Lernvideos
  - interaktiven Learn Lessons
  - Übungsaufgaben mit Lösungswegen
  - interaktiven Animationen und Simulationen
  - ausführlichen Texterklärungen
  - Prüfungssimulation
- Inkl. kostenloser Ausbilderlizenz mit Lernplanverwaltung und Ausbilderreporting
- Vor Beginn der Nutzung umfassende digitale Einführung in die Funktionalitäten (Onboarding-Schulung)

SCAA

Preis pro Einzellizenz:
329,00 € / Jahr
zzgl. einmalige Onboarding-Gebühr je Bank:
bis 5 Azubis: 700 €
6 bis 15 Azubis: 1.200,00 €
16–30 Azubis: 1.700,00 €
ab 31 Azubis: 2.200,00 €
(alle Preise zzgl. MwSt.)

Kontakt:
Sonja Maier

Weitere Infos

Angebote für Auszubildende in einem anderen Beruf als „Bankkaufmann/-frau“ – Basics Bank



Bankenplanspiel „Bank Emotion“

Zielgruppe

Für Auszubildende in allen Lehrjahren, Auszubildende in anderen Ausbildungsberufen, Quereinsteiger

Nutzen

- Sie erlernen in der Rolle des „Top-Managers“ allgemeine betriebswirtschaftliche Zusammenhänge.
- Sie entwickeln Steuerungsmöglichkeiten in der Bankbetriebswirtschaft.
- Sie betrachten und gestalten über mehrere Geschäftsjahre die Erfolgsfaktoren einer Bank.

Inhalt

- Strategische Ausrichtungsmöglichkeiten
- Investitionen in Marketing und Vertrieb
- Gestaltung von Refinanzierungsmöglichkeiten
- Entscheidungshilfen für die Absicherung von Bankrisiken
- Steuerung des Einlagen-, Kredit-, Wertpapiergeschäfts

Hinweis

Ohne Vorbereitung sammeln die Teilnehmenden in Kleingruppen und in lockerer Atmosphäre Fachwissen und praktische Erfahrungen – Learning by Doing!

BAE

Termin:
auf Anfrage

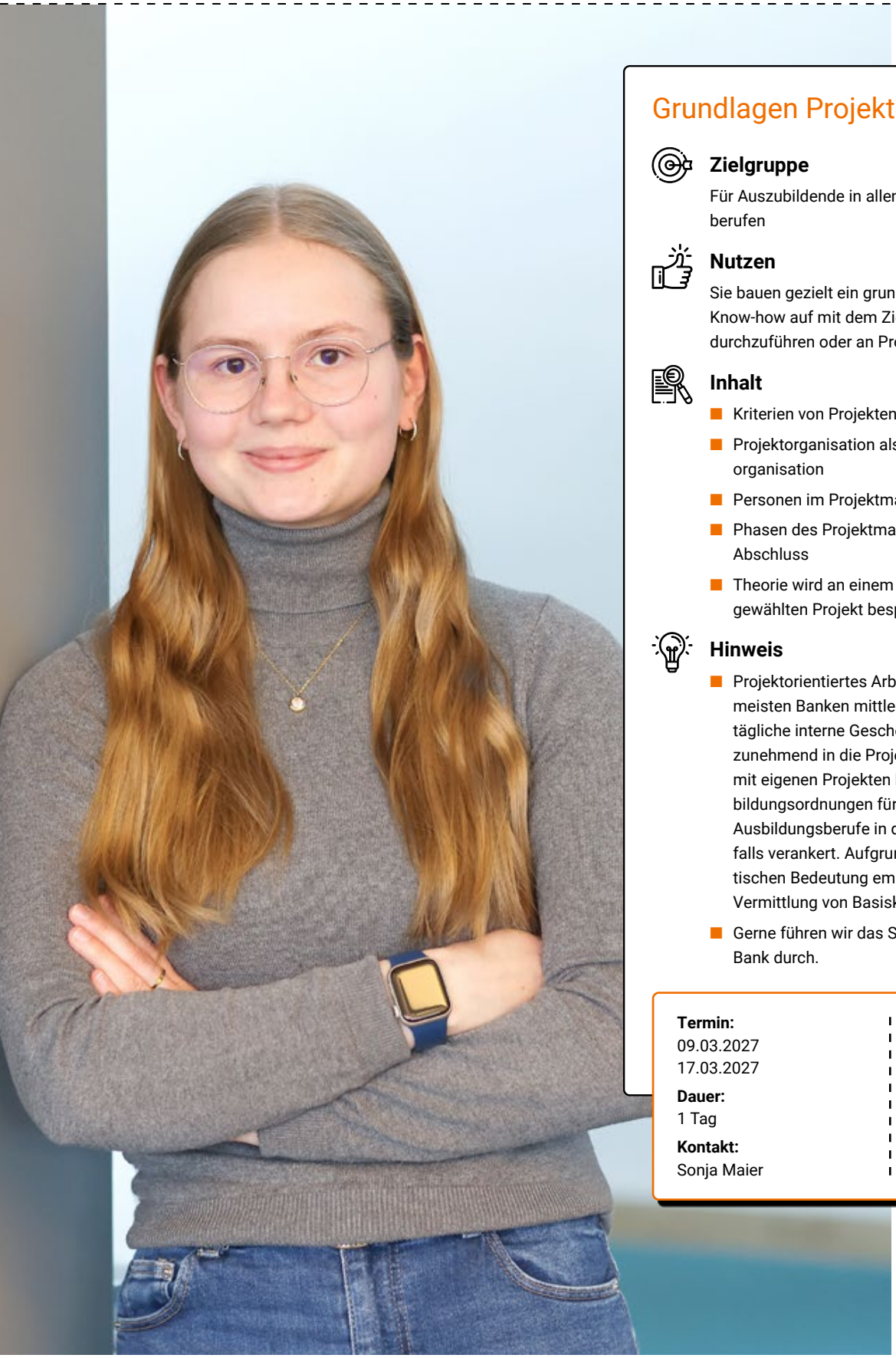
Dauer:
2 Tage

Kontakt:
Johannes Fritz

470,00 €

Angebot ansehen

Angebote für Auszubildende in einem anderen Beruf als „Bankkaufmann/-frau“ – zusätzliche Methoden- und Sozialkompetenz



Grundlagen Projektmanagement

Zielgruppe

Für Auszubildende in allen Lehrjahren und Ausbildungsberufen

Nutzen

Sie bauen gezielt ein grundlegendes Projektmanagement-Know-how auf mit dem Ziel, interne Projekte erfolgreich durchzuführen oder an Projekten erfolgreich mitzuwirken.

Inhalt

- Kriterien von Projekten nach DIN 69901
- Projektorganisation als Teil der Unternehmensorganisation
- Personen im Projektmanagement
- Phasen des Projektmanagements – von Initiierung bis Abschluss
- Theorie wird an einem von den Teilnehmenden selbst gewählten Projekt besprochen

Hinweis

- Projektorientiertes Arbeiten bestimmt in den allermeisten Banken mittlerweile in hohem Maß das tägliche interne Geschehen. Auch Azubis werden zunehmend in die Projektarbeit eingebunden oder mit eigenen Projekten betraut. In den aktuellen Ausbildungsordnungen für Bankkaufleute und andere Ausbildungsberufe in der Bank ist das Thema ebenfalls verankert. Aufgrund der zunehmenden praktischen Bedeutung empfiehlt sich daher eine Vermittlung von Basiskenntnissen.
- Gerne führen wir das Seminar auch vor Ort in Ihrer Bank durch.

APMG

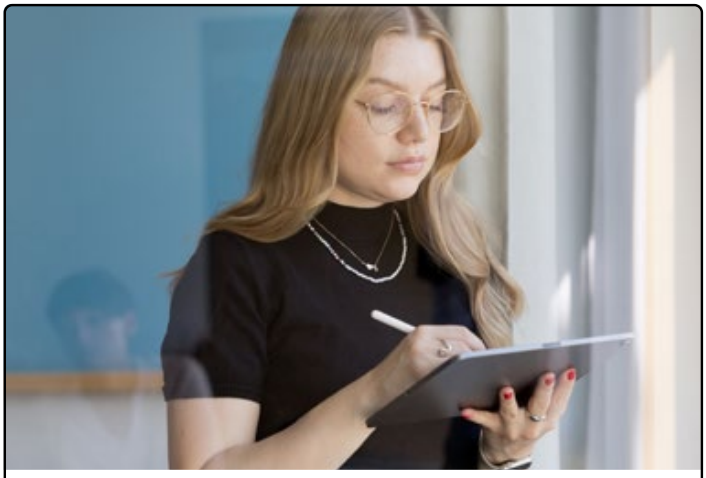
Termin:
09.03.2027
17.03.2027

Dauer:
1 Tag

Kontakt:
Sonja Maier

240,00 €

Angebot ansehen



Social Media Knigge für Auszubildende

Zielgruppe

Für Auszubildende in allen Lehrjahren und Ausbildungsberufen

Nutzen

Sie werden dafür sensibilisiert, wie Sie sich privat und beruflich sicher und verantwortungsvoll in der Social-Media-Landschaft bewegen können.

Inhalt

- Gefahren und Konsequenzen von unbedachtem Verhalten in sozialen Medien und Netzwerken, Beispiele für schädliches Verhalten im Social Web und wie man es vermeidet
- Guidelines für den eigenen Auftritt in den sozialen Medien
- Handling privater vs. beruflicher Themen
- Umgang mit Auffälligkeiten bei anderen
- Netiquette

Hinweis

Gerne führen wir das Seminar auch vor Ort in Ihrer Bank durch.

SMKA

Termin:
29.09.2027

Dauer:
1 Tag

Kontakt:
Sonja Maier

250,00 €

Angebot ansehen



Lernen mit Köpfchen: Mit cleveren Lernstrategien zum Prüfungserfolg

Zielgruppe

Für Auszubildende und dual Studierende in allen Lehrjahren und Ausbildungsberufen

Nutzen

- Sie bekommen verschiedene Techniken an die Hand, um sich prüfungsrelevante Inhalte einfacher zu merken und Ihre Effizienz in der Vorbereitung auf Prüfungen zu steigern.
- Das Seminar vermittelt Ihnen die erforderliche Methodik und zeigt auf, wie diese – abgestimmt auf Ihre individuellen Voraussetzungen – im Alltag anzuwenden ist.

Inhalt

- Selbstreflexion zum aktuellen Lernverhalten
- Verschiedene Lerntypen und Identifizierung des persönlichen Lerntyps
- Hilfreiche Herangehensweisen für jeden Lerntyp, individuelle Strategien erkennen und anwenden
- Lernumgebung
- Praktische Umsetzung mit Fokus Prüfung und Sicherstellung einer nachhaltigen Anwendung

Hinweis

Die Buchung beinhaltet die Teilnahme am Präsenzseminar am 22.10.2027 sowie am Follow-up-Webinar am 12.01.2028, 16:00–18:00 Uhr, zur Sicherung der nachhaltigen Umsetzung.

OPL

Termin:
22.10.2027 (Seminar)
12.01.2028 (Follow-up-Webinar)

Dauer:
1 Tag (Seminar)
2 Stunden (Follow-up-Webinar)

Kontakt:
Sonja Maier

340,00 €

Angebot ansehen



Keine Bankausbildung?
Kein Problem!

Wir qualifizieren Sie gezielt für den Einstieg ins Bankgeschäft – mit kompakten Modulen und direkter Praxisorientierung.

Ihr neuer Karriereweg startet hier!

Mehr erfahren

Lehrabschlussfeier
Die Ehrung für die Besten

Wir laden Sie herzlich zur Feierstunde
für die besten Auszubildenden
der bayerischen Genossenschaften
ins Münchner Künstlerhaus ein.

Save the Date!
7.7.2027

















Mehr erfahren

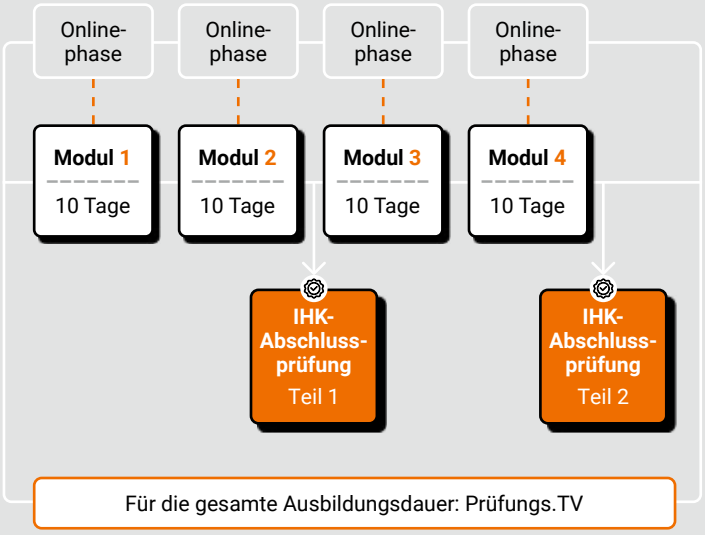
Studium und Praxis

Ausbildung kompakt im dualen Studium

Das Seminarprogramm ist speziell auf die leistungsstarke Zielgruppe der dual Studierenden 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-Abschlussprüfungen nach aktueller Ausbildungsordnung sowie auf Verkaufs- und Beratungssituationen ist damit gewährleistet.



Einblick in das Programm



Zielgruppe

Studierende im dualen Studium, die an den IHK-Abschlussprüfungen teilnehmen

Nutzen

- Sie erlangen Kenntnisse und Fertigkeiten entsprechend der aktuellen Ausbildungsordnung und dem Rahmenlehrplan der Berufsschule.
- Sie werden optimal auf die IHK-Abschlussprüfungen vorbereitet.
- Sie profitieren von einem ausgewogenen Blended Learning-Konzept, bestehend aus:
  - Hochwertigen 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 „SWS | Fit für Wirtschafts- und Sozialkunde“ im Rahmen dieser Ausbildungsreihe behandelt wird, ist ein zusätzlicher Besuch grundsätzlich nicht erforderlich.
- Für dual Studierende, die eine gezielte Unterstützung bei ausgewählten Fachthemen benötigen, eignen sich zusätzlich die Seminare RWI1 und RWI2.
- Zur Vorbereitung auf das Prüfungsfach „Kunden beraten“ empfehlen wir das Seminar „FPP | Fit für die Prüfung: Kunden beraten“.

AKV

Termin:
wird mitgeteilt

Dauer:
8 Wochen (4 Module von jeweils 10 Tagen)

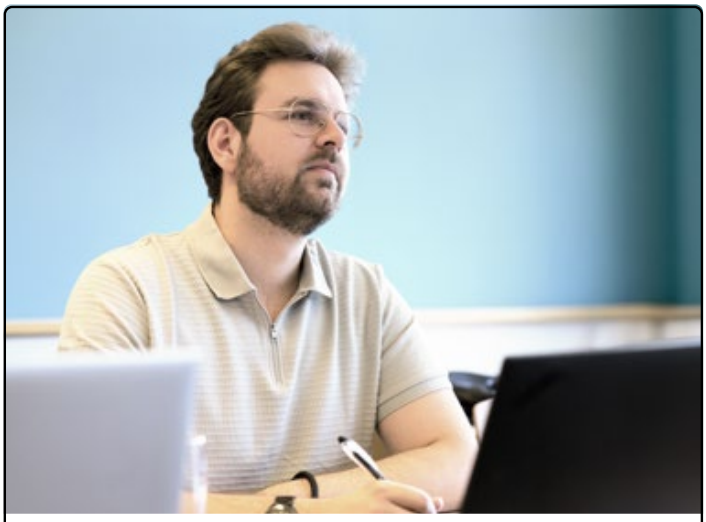
Kontakt:
Karin Diehm

1.700,00 €
pro Modul

Angebot ansehen

BankColleg

Das BankColleg ermöglicht eine stufenweise, berufsbegleitende Weiterbildung mit zertifizierten Abschlüssen.



Bankfachwirt BankColleg

Nutzen & Inhalt

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 und werden auf qualifizierte Aufgaben im Markt, in der Marktfolge und im Betriebsbereich einer Bank vorbereitet.

Angebot ansehen

Diplomierter Bankbetriebswirt BankColleg

Nutzen & Inhalt

Der diplomierte Bankbetriebswirt BankColleg schafft in der dritten Stufe des BankCollegs wichtige theoretische Voraussetzungen zur Steuerung der komplexen Abläufe einer Genossenschaftsbank und vermittelt die theoretischen Kenntnisse zur fachlichen Eignung gemäß § 25c KWG (Geschäftsleiterqualifikation).

Angebot ansehen

Bankbetriebswirt BankColleg

Nutzen & Inhalt

Im Anschluss an den Bankfachwirt BankColleg erhalten unsere Absolventen über den Bankbetriebswirt BankColleg intensivierendes bankwirtschaftliches Wissen und Kompetenzen über die strategischen Gesamtzusammenhänge eines Unternehmens.

Die zweite Stufe des BankCollegs bietet all das, was für die Übernahme von Führungsaufgaben oder gehobenen Fachpositionen erforderlich ist.

Angebot ansehen



Der Bachelor für Absolventen des Bankbetriebswirtes BankColleg

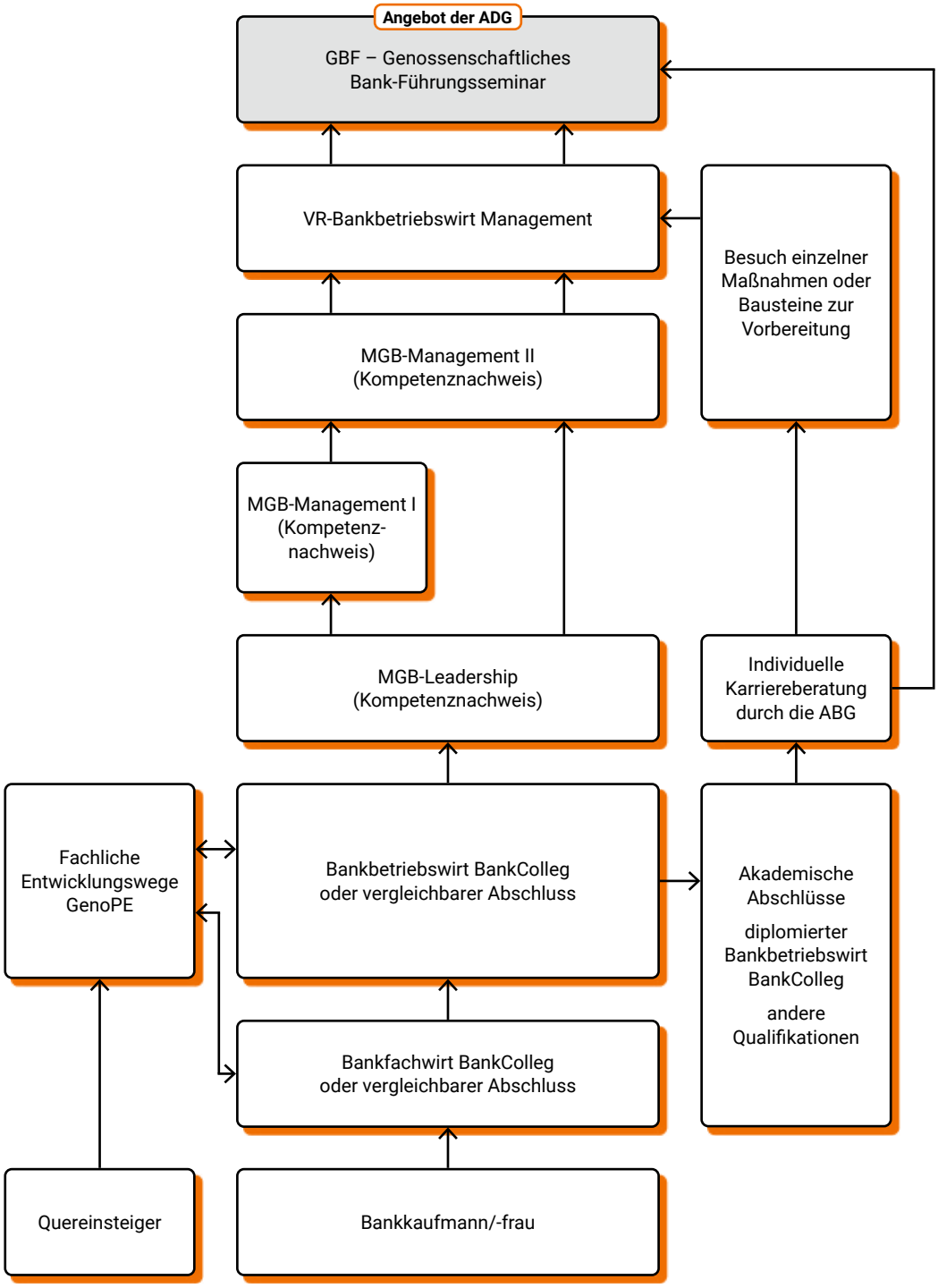
Nutzen & Inhalt

Das BankColleg bietet den Absolventen des Bankbetriebswirt BankColleg auch ohne Abitur die Möglichkeit, einen staatlich anerkannten Bachelor-Abschluss über die EURO-FH oder die ADG Business School zu erzielen. Die Inhalte des Bankfachwirt- und des Bankbetriebswirtprogrammes werden dabei in Form von Credit-Points angerechnet.

Angebot der EURO-FH ansehen

Angebot der ADG Business School ansehen

Karrierewege



Mehr erfahren

Angebote für Ausbilder

Grundlagenausbildung

Ausbildung der Ausbilder (AEVO Digital GmbH)

Zielgruppe

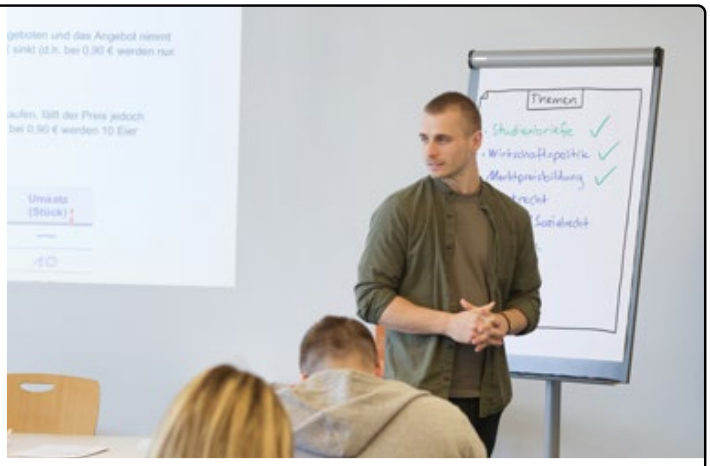
Für angehende Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte

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.

Inhalt

- Die Inhalte des Onlinekurses 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

- 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 für diese Kenntnisse und für Ausbilder nach der AEVO verpflichtend vorgeschrieben. Wir bieten die Vorbereitung auf die Ausbildungsprüfung zusammen mit unserem Kooperationspartner, der AEVO Digital GmbH, an.
- Mithilfe dieses Onlinekurses bereiten wir Sie zielgerichtet auf die entsprechende Prüfung bei Ihrer IHK sowie auf Ihren Alltag als Ausbilder vor.
- Die Anmeldung zur Prüfung bei der IHK erfolgt selbstständig. Die Prüfungsgebühr ist im Seminarpreis nicht inbegriffen.

ADA

Termin:
auf Anfrage

Dauer:
individuell gestaltbar

Kontakt:
Sonja Maier

481,00 €

Angebot ansehen

Paket: Der Ausbilder – kompakt

Zielgruppe

Für hauptamtliche Ausbilder, Ausbildungsverantwortliche

Nutzen

- Die Seminarreihe versetzt Sie in die Lage, die der Ausbildung zugrunde liegenden Anforderungen in die betriebliche Praxis umzusetzen.
- Sie können die Seminarreihe als Paket oder im Rahmen der nachfolgend aufgeführten einzelnen Bausteine buchen.

Inhalt

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

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

Baustein 2: Rechtliche Rahmenbedingungen in der Ausbildung (DAK2)

- Unterschiede bei unter und über 18-jährigen Auszubildenden
- Abgrenzung zwischen Ausbildern und Ausbildungsbeauftragten

Baustein 3: Preboarding und Onboarding (DAK3)

- Einordnung und konkrete Gestaltungsoptionen
- Entwicklung Drehbuch, Checkliste

Baustein 4: Azubis führen und motivieren (DAK4)

- 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 5: Umgang mit schwierigen Situationen in der Ausbildung (DAK5)

- 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

Gerne führen wir die Seminarreihe auch vor Ort in Ihrer Bank durch.



PDAK

Termin:
DAK1: 15.02.2027
DAK2: 16.02.2027
DAK3: 17.02.2027
DAK4: 18.02.2027
DAK5: 19.02.2027

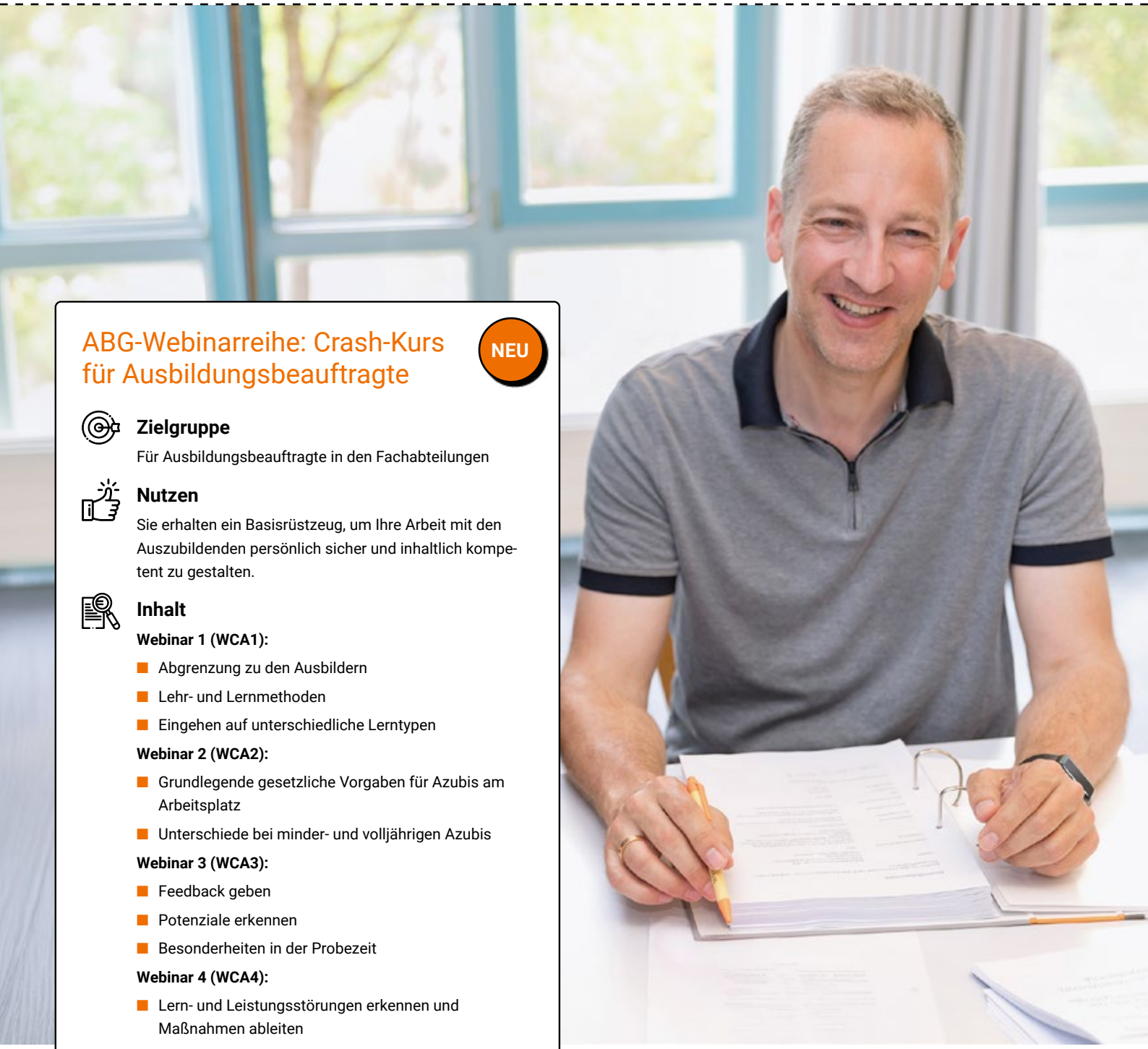
Dauer:
pro Baustein: 1 Tag
Paket: 5 Tage

Kontakt:
Sonja Maier

pro Baustein:
250,00 €

Paket:
1.150,00 €

Angebot ansehen



ABG-Webinarreihe: Crash-Kurs für Ausbildungsbeauftragte

NEU

Zielgruppe

Für Ausbildungsbeauftragte in den Fachabteilungen

Nutzen

Sie erhalten ein Basisrüstzeug, um Ihre Arbeit mit den Auszubildenden persönlich sicher und inhaltlich kompetent zu gestalten.

Inhalt

Webinar 1 (WCA1):

- Abgrenzung zu den Ausbildern
- Lehr- und Lernmethoden
- Eingehen auf unterschiedliche Lerntypen

Webinar 2 (WCA2):

- Grundlegende gesetzliche Vorgaben für Azubis am Arbeitsplatz
- Unterschiede bei minder- und volljährigen Azubis

Webinar 3 (WCA3):

- Feedback geben
- Potenziale erkennen
- Besonderheiten in der Probezeit

Webinar 4 (WCA4):

- Lern- und Leistungsstörungen erkennen und Maßnahmen ableiten
- Kritik-/Konfliktgespräche führen

Hinweis

- Die Webinare können einzeln oder als Paket gebucht werden.
- Gerne führen wir die Maßnahme auch vor Ort in Ihrer Bank als Inhouseseminar durch.

PWCA

Termin:
WCA1: 12.05.2027
WCA2: 02.06.2027
WCA3: 16.06.2027
WCA4: 30.06.2027

Dauer:
pro Webinar: 2 Stunden
Paket: 8 Stunden

Kontakt:
Sonja Maier

pro Webinar:
130,00 €

Paket:
480,00 €

Angebot ansehen

Fortbildung











Ausbildertagung

Zielgruppe

Ausbildungsleiter, Ausbilder

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.

Inhalt

Das Programm wird im Frühjahr 2027 bekannt gegeben.

Hinweis

- Die Ausbildertagung wird hybrid durchgeführt. Sie haben die Möglichkeit, in Präsenz teilzunehmen oder digital per Live-Stream. Bitte beachten Sie bei der Buchung den jeweiligen Veranstaltungsort je nach Teilnahmewunsch (ATAP 27001 in Präsenz mit Vorabendveranstaltung oder ATAD 27001 digital, per Live-Stream).
- Mit der Teilnahme in Präsenz ist für Sie ein Zimmer reserviert. Die Hotelleistungen stehen Ihnen ab dem Abendessen zur Verfügung.

ATAP
ATAD

Termin:
ATAP: 06.04. – 07.04.2027
ATAD: 07.04.2027

Dauer:
ATAP: 1 Tag (mit Vorabendveranstaltung)
ATAD: 1 Tag

Kontakt:
Sonja Maier

250,00 €

ATAP ansehen

ATAD ansehen

Stimme aus der Praxis





Erfahrungsaustauschkreis für Ausbilder

Zielgruppe

Für Ausbildungsleiter, Ausbilder

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.

Inhalt

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.

EAA

Termin:
10.11.2027
17.11.2027

Dauer:
1 Tag

Kontakt:
Sonja Maier

210,00 €

Angebot ansehen

Auszubildende verwalten

Funktionen im Überblick:

- → Auszubildende anmelden und anlegen
- → Daten einfach verwalten
- → IHK-Noten übermitteln

So starten Sie:

1. Als Personalverantwortlicher anmelden
2. Bereich „Auszubildende verwalten“ öffnen



Erklärvideo für Azubis



Hinweis: Bereits angemeldete Auszubildende müssen nicht erneut registriert werden.

Herausgeber
ABG GmbH
Leising 16
92339 Beilngries

Kontakt
Tel. 08461 650-0
info@abg-bayern.de
www.abg-bayern.de

Projektmanagement
Jana Peuster-Schmitz
kopfgedacht.com

Konzept & Gestaltung
Jessika Strobel
jessika-strobel.de

Bildnachweise
Daniela Meyer, damaportraits.de; Sebastian Pieknik, Freier Fotojournalist und Fotograf; Ina Wobker, ina-wobker.com; Julius Odametey, Videograf; Karl-Peter Lenhard, GVB e. V.

Stand
November 2026

Weitere rechtliche Informationen: www.abg-bayern.de/impressum/

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.