

# Berufsstart 2027

**Bildungsprogramm  
Einstieg & Entwicklung**



# Inhalt



- 3 Ihr persönlicher Kontakt
- 4 Ausbildungsmarketing und Bewerberauswahl
- 7 Angebote für Auszubildende
- 32 BankColleg
- 33 Karrierewege
- 34 Angebote für Ausbilder
- 39 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**

Seminarverantwortliche & 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.

**Termin:**  
nach Vereinbarung

**Dauer:**  
i. d. R. ½ Tag

**Kontakt:**  
Sonja Maier

960,00 €

XPBT

Angebot ansehen

## Berufseinsteigerportal



### Zielgruppe

Für junge Menschen in der Phase der Berufsorientierung



### Nutzen

- Sie gewinnen Berufseinsteiger durch eine zielgruppen-gerechte Ansprache.
- Durch die zentrale bundesweite Website erzielen Sie eine größere Reichweite Ihrer Stellenanzeige.
- Sie verbessern die Imagewirkung Ihres Ausbildungs-marketings.
- Sie profitieren von einer professionellen Suchmaschi-nenoptimierung.



### Hinweis

Als Bank können Sie mit nur einem Klick Stellenanzeigen kostenlos auf Ihrer Website und [www.vr.de/karriere](http://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.

### Erklärvideo für Azubis



**Termin:**  
15.09. – 16.09.2027  
20.09. – 21.09.2027

**Dauer:**  
2 Tage

**Kontakt:**  
Sonja Maier

450,00 €

STK

[Angebot ansehen](#)



# VR activestart: Das Event für neue Azubis und ihre Ausbilder

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

Save the Date!  
**8.9.2027**



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.

**Termin:**  
17.09.2027  
22.09.2027

**Dauer:**  
1 Tag

**Kontakt:**  
Sonja Maier

240,00 €

TTA

[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 Rechenthematen.
- 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 Bankkontokorrentkonten



### Hinweis

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

**Termin:**  
wird mitgeteilt

**Dauer:**  
3 Tage

**Kontakt:**  
Johannes Fritz

510,00 €

SRW

[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“

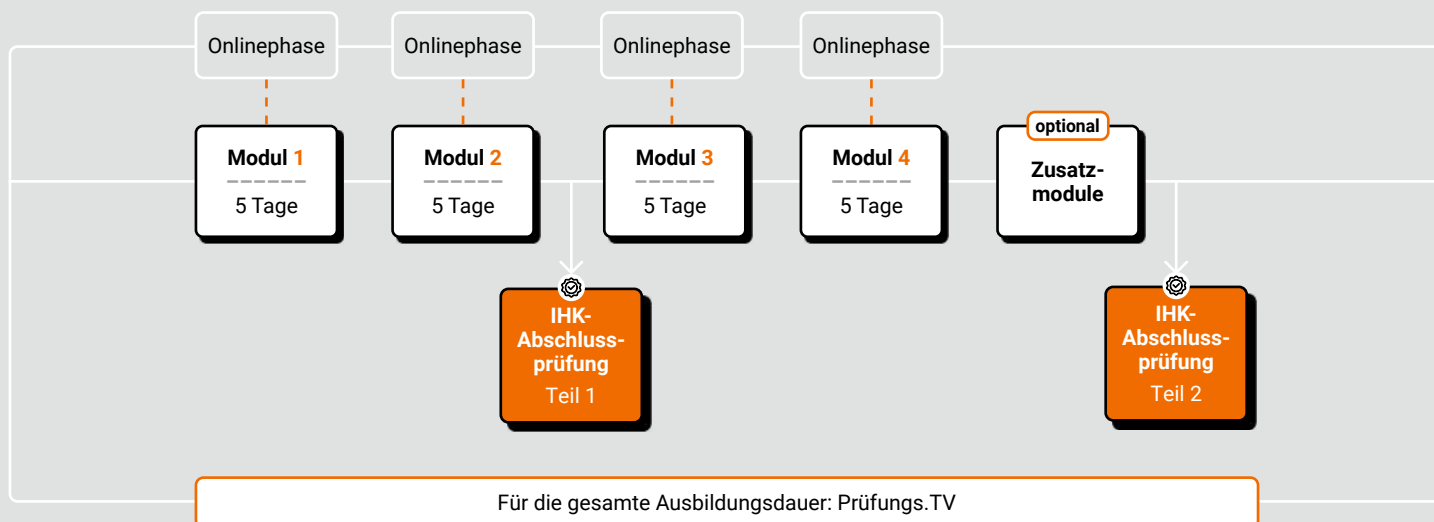


#### Nutzen

- Sie verknüpfen die Berufsschulhalte 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.

 **Details zu den Modulen:**  
siehe Folgeseiten 11–12

#### Einblick in das Programm



# 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

**Termin:**  
wird mitgeteilt

**Dauer:**  
5 Tage

**Kontakt:**  
Michael Horndasch

1.050,00 €

VRA1

[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

**Termin:**  
wird mitgeteilt

**Dauer:**  
5 Tage

**Kontakt:**  
Michael Horndasch

1.050,00 €

VRA2

[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

**Termin:**  
wird mitgeteilt

**Dauer:**  
5 Tage

**Kontakt:**  
Michael Horndasch

1.050,00 €

VRA3

[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

**Termin:**  
wird mitgeteilt

**Dauer:**  
5 Tage

**Kontakt:**  
Michael Horndasch

1.050,00 €

VRA4

[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 abgeschlossenen 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.

**Termin:**  
wird mitgeteilt

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

**Kontakt:**  
Karin Diehm

1.700,00 €  
pro Modul

ASP

[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-  
Abschluss-  
prüfung  
Teil 1

IHK-  
Abschluss-  
prüfung  
Teil 2

Für die gesamte Ausbildungsdauer: Prüfungs.TV



## 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)

#### 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

SCAA

[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.

**Termin:**  
auf Anfrage

**Dauer:**  
wird individuell vereinbart

**Kontakt:**  
Lisa Schabdach

1.800,00 €

XPXT

[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!

**Termin:**  
auf Anfrage

**Dauer:**  
2 Tage

**Kontakt:**  
Johannes Fritz

470,00 €

BAE

[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
- Verrieblicher 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.

**Termin:**  
04.05. – 05.05.2027

**Dauer:**  
2 Tage

**Kontakt:**  
Lisa Schabdach

450,00 €

PIF

[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.

**Termin:**  
wird mitgeteilt

**Dauer:**  
1 Tag

**Kontakt:**  
Lisa Schabdach

130,00 €

SPWA

[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 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.

**Termin:**  
09.03.2027  
17.03.2027

**Dauer:**  
1 Tag

**Kontakt:**  
Sonja Maier

240,00 €

APMG

[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.

**Termin:**  
27.09. – 28.09.2027

**Dauer:**  
2 Tage

**Kontakt:**  
Sonja Maier

500,00 €

ZUA

[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.

**Termin:**  
29.09.2027

**Dauer:**  
1 Tag

**Kontakt:**  
Sonja Maier

250,00 €

SMKA

[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.

#### 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 €

OPL

[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)

**Termin:**  
22.03. – 23.03.2027  
10.05. – 11.05.2027

**Dauer:**  
2 Tage

**Kontakt:**  
Lisa Schabdach

450,00 €

IDD

[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.

**Termin:**  
siehe Website

**Dauer:**  
2 Stunden

**Kontakt:**  
Johannes Fritz

120,00 €

WAP1

[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 Rechen Themen benötigen



### Nutzen

- Sie gewinnen Sicherheit in der Anwendung der Rechen Themen, 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.

**Termin:**  
wird mitgeteilt

**Dauer:**  
2 Tage

**Kontakt:**  
Karin Diehm

460,00 €

RW1

[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 Rechen Themen benötigen



### Nutzen

- Sie gewinnen Sicherheit in der Anwendung der für die IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) relevanten Rechen Themen.
- 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.

**Termin:**  
wird mitgeteilt

**Dauer:**  
2 Tage

**Kontakt:**  
Karin Diehm

460,00 €

RW2

[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.

**Termin:**  
wird mitgeteilt

**Dauer:**  
3 Tage

**Kontakt:**  
Johannes Fritz

510,00 €

SWS

[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
  - Baufinanzierungsvorhaben 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) Bankkf/AusbV



### 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.

**Termin:**  
wird mitgeteilt

**Dauer:**  
2 Tage

**Kontakt:**  
Karin Diehm

520,00 €

FPP

[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

**Termin:**  
ab Ausbildungsbeginn

**890,00 €**  
zzgl. MwSt.

PTVVF

**Dauer:**  
komplette  
Ausbildungsdauer

**Kontakt:**  
Sonja Maier

[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

**Termin:**  
ab Ausbildungsbeginn

**790,00 €**  
zzgl. MwSt.

PTVD

**Dauer:**  
komplette  
Ausbildungsdauer

**Kontakt:**  
Sonja Maier

[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

**Termin:**  
ab Ausbildungsbeginn

**650,00 €**  
zzgl. MwSt.

**PTVB**

**Dauer:**  
komplette  
Ausbildungsdauer

**Kontakt:**  
Sonja Maier

[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

**Termin:**  
ab Ausbildungsbeginn

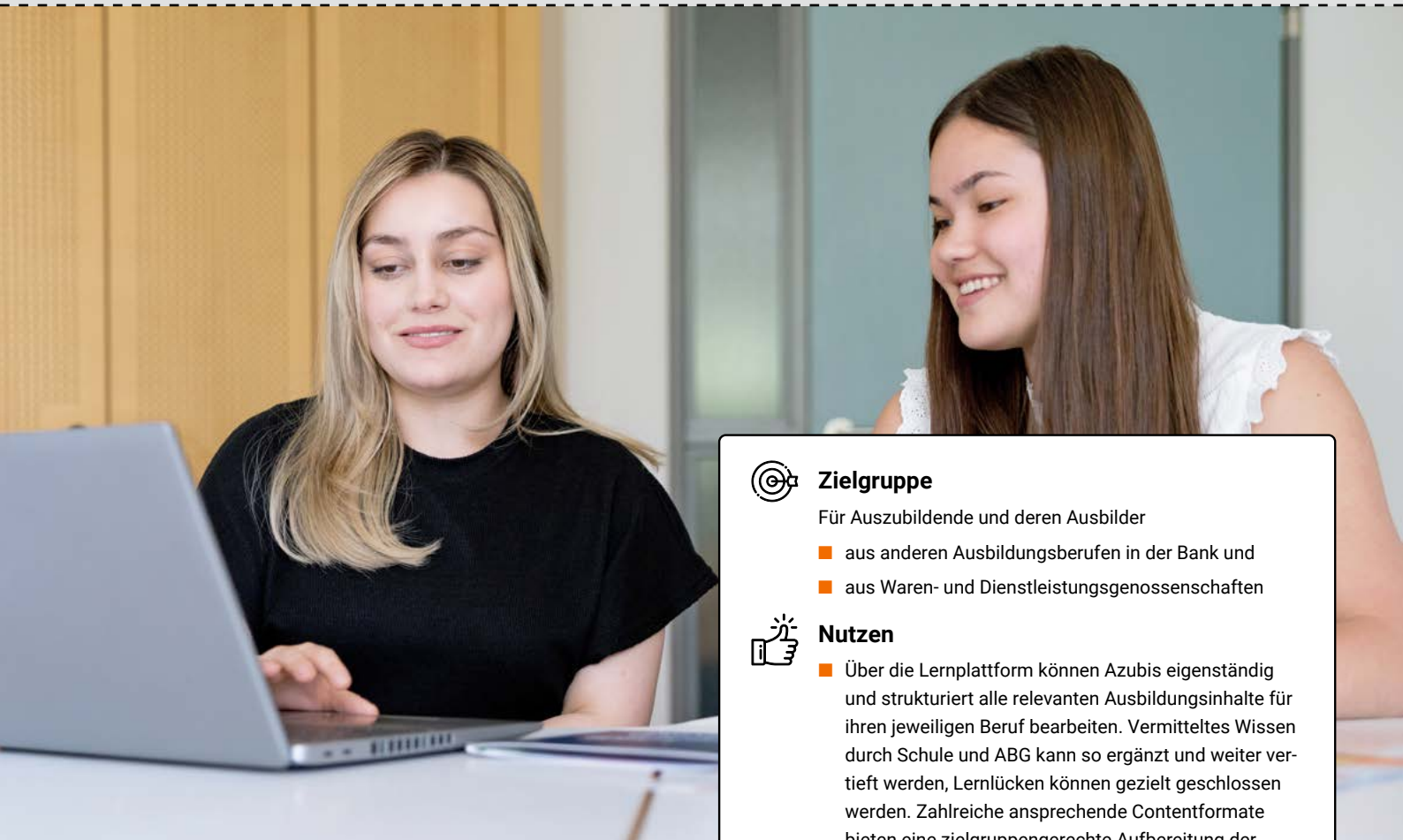
**1.050,00 €**  
zzgl. MwSt.

**PTVF**

**Dauer:**  
komplette  
Ausbildungsdauer

**Kontakt:**  
Sonja Maier

[Angebot ansehen](#)



## 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!

**Termin:**  
auf Anfrage

**Dauer:**  
2 Tage

**Kontakt:**  
Johannes Fritz

470,00 €

BAE

[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.

**Termin:**  
09.03.2027  
17.03.2027

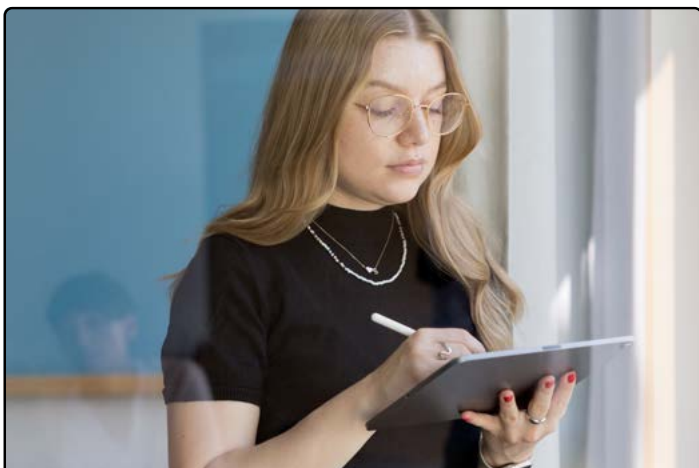
**Dauer:**  
1 Tag

**Kontakt:**  
Sonja Maier

240,00 €

APMG

[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.

**Termin:**  
29.09.2027

**Dauer:**  
1 Tag

**Kontakt:**  
Sonja Maier

250,00 €

SMKA

[Angebot ansehen](#)



NEU

## 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.

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

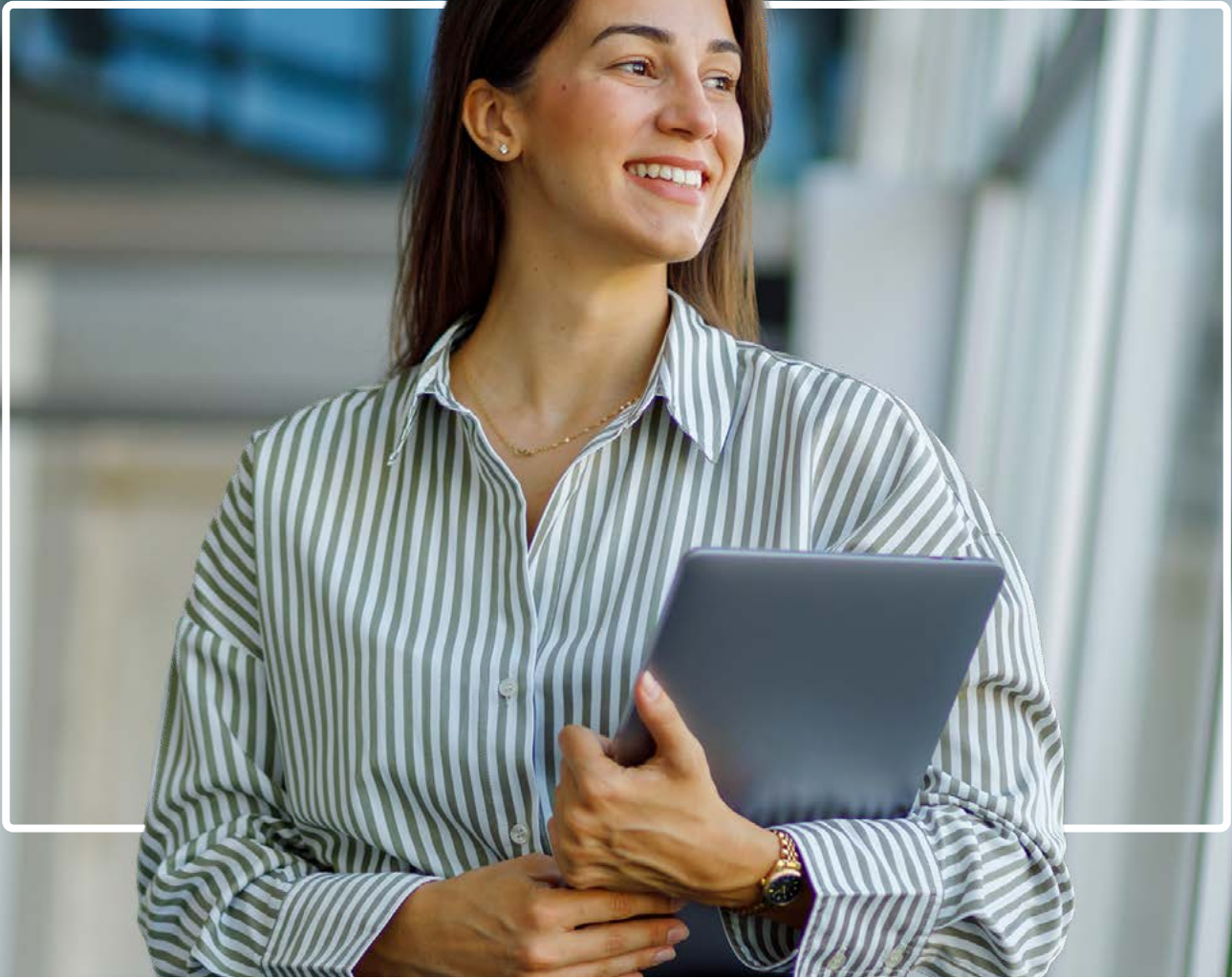
**Dauer:**  
1 Tag (Seminar)  
2 Stunden (Follow-up-Webinar)

**Kontakt:**  
Sonja Maier

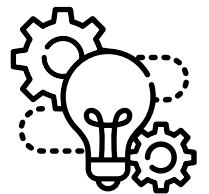
340,00 €

OPL

[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](#)

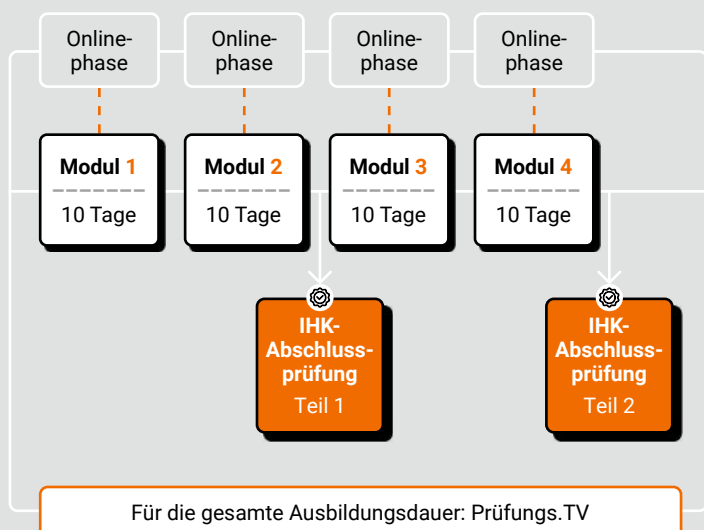
# Studium und Praxis

## 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 RW11 und RW12.
- Zur Vorbereitung auf das Prüfungsfach „Kunden beraten“ empfehlen wir das Seminar „FPP | Fit für die Prüfung: Kunden beraten“.

**Termin:**  
wird mitgeteilt

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

**Kontakt:**  
Karin Diehm

**1.700,00 €**  
pro Modul

AKV

[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



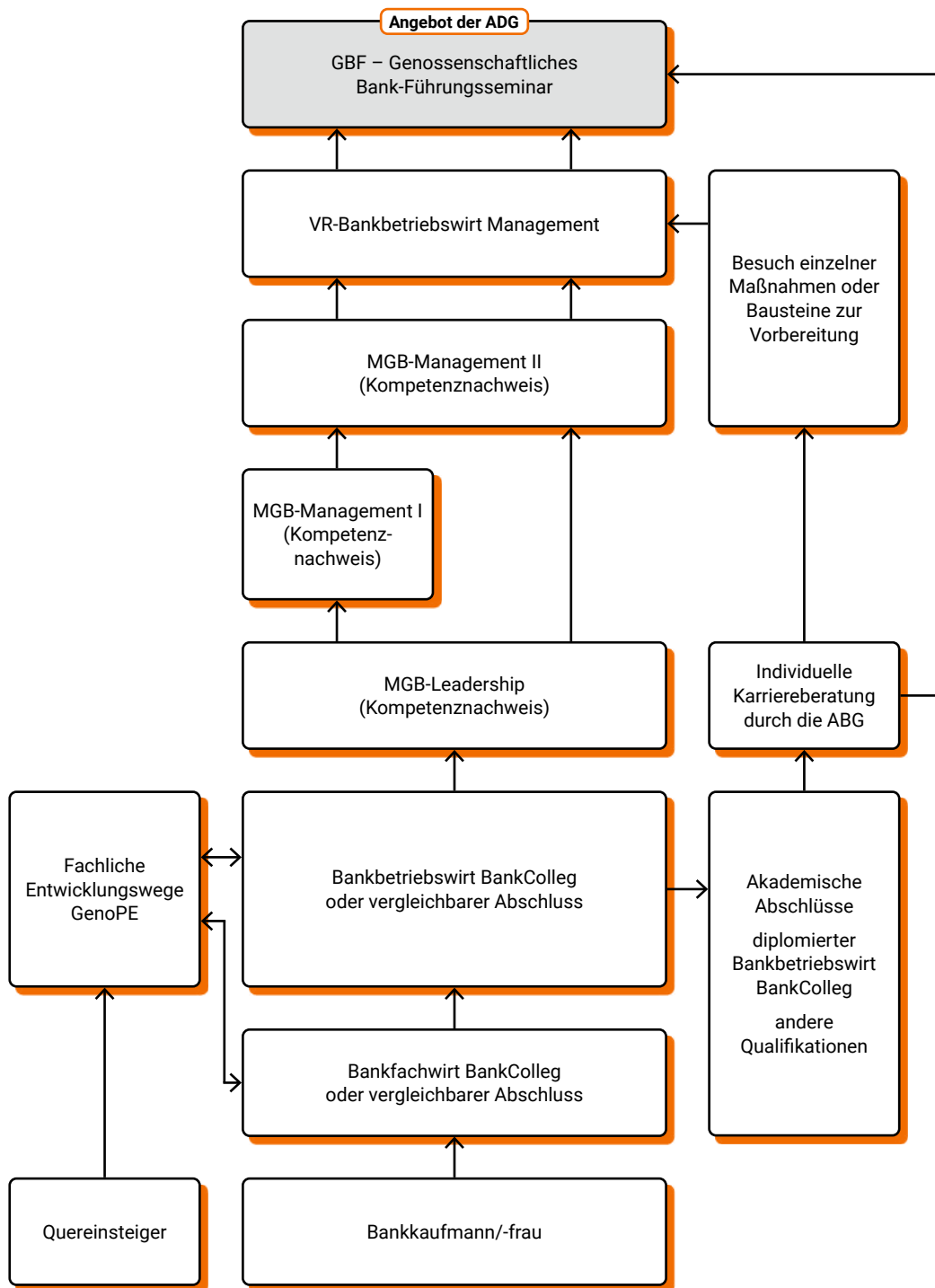
### Nutzen & Inhalt

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.

**Termin:**  
auf Anfrage

**Dauer:**  
individuell gestaltbar

**Kontakt:**  
Sonja Maier

481,00 €

ADA

[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.



#### 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 €

PDAK

[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.

#### 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 €**

PWCA

[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 Ausbildungertagung 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.

#### Termin:

ATAP: 06.04. – 07.04.2027  
ATAD: 07.04.2027

#### Dauer:

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

#### Kontakt:

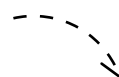
Sonja Maier

250,00 €

ATAP  
ATAD

[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.

**Termin:**  
10.11.2027  
17.11.2027

**Dauer:**  
1 Tag

**Kontakt:**  
Sonja Maier

210,00 €

EAA

[Angebot ansehen](#)



## Psychische Auffälligkeiten bei Auszubildenden – Intervention und Prävention



### Zielgruppe

Für Ausbildungsverantwortliche



### Nutzen

- Sie erfahren, wie psychische Auffälligkeiten einzuordnen sind und welche Unterschiede es gibt.
- Daraus können Sie ableiten, wie Sie im Einzelfall kommunizieren und welche Maßnahmen Sie konkret anstoßen können.
- Darüber hinaus erhalten Sie Impulse für den präventiven Umgang mit der Thematik.



### Inhalt

- Psychische Erkrankungen: Zahlen, Daten, Fakten
- Häufige Krankheitsbilder und typische Symptome, Unterschied psychische Erkrankung vs. Verhaltensauffälligkeit
- Rechte und Pflichten im Umgang mit psychisch Erkrankten
- Führungsaufgaben und Grundregeln für die Kommunikation
- Hilfesystem, Unterstützung, präventive Maßnahmen

**Termin:**  
01.02.2027

**Dauer:**  
1 Tag

**Kontakt:**  
Sonja Maier

310,00 €

PAA

[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

Auszubildende verwalten

Meine Bank

+ Bank-Azubi anlegen

Direksuche

Name	Personen-Nummer	Mailadresse	IHK-Noten übermitteln	Login	Bearbeiten
Geurtsdatum		Position			
Vorname Nachname 01.01.2000	97047941	info@abg-bayern.de Auszubildender			

Erklärvideo Bank-Azubi anlegen

Erklärvideo IHK-Noten übermitteln

Exportieren

### 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

**Stand**  
Juni 2026