



BILDUNGSANGEBOT 2017

Tiefer gehen. Mehr verstehen!



Impressum

Herausgeber: MODAL GmbH
Layout und grafisches Konzept: MODAL GmbH
Für den Inhalt verantwortlich: MODAL GmbH

Die Ersteller übernehmen keine Haftung und Gewährleistung für Vollständigkeit und Richtigkeit.

Soweit in diesem Blätterkatalog personenbezogene Bezeichnungen nur in männlicher Form angeführt sind, beziehen sie sich auf Frauen und Männer in gleicher Weise.

Stand: 07/2017 – Satz- und Druckfehler vorbehalten.

Vorwort

Das **Bildungsangebot 2017** setzt sich zum Ziel, Führungskräfte, Mitarbeiter und Funktionäre in ihrer Weiterentwicklung zu unterstützen. Das Angebot ist mit den **Berufsbildern** und den jeweiligen **Kompetenzfeldern** abgestimmt.

Informationen

- Um eine **detaillierte Seminarbeschreibung** zu erhalten, klicken Sie auf den Titel des jeweiligen Seminars.
- Referenten und Trainer sind Fachexperten und Spezialisten des Raiffeisen Sektors, externe Referenten und Trainer von MODAL
- Preise sind für Raiffeisenbanken in Wien, NÖ und Burgenland gültig
- Terminänderungen vorbehalten!

Seminaranmeldungen

Wählen Sie die Seminare aus, die Sie 2017 besuchen wollen und informieren Sie Ihren Bildungsverantwortlichen, der Ihre Anmeldung vornimmt. Sie erhalten danach eine persönliche Einladung mit allen relevanten Informationen. Wenn Sie noch offene Fragen oder Wünsche haben, wenden Sie sich bitte an die Mitarbeiter der MODAL.

Inhaltsverzeichnis

Impressum.....	2
Vorwort	3
Inhaltsverzeichnis	4
Veranstaltungen alphabetisch geordnet.....	8
Zertifizierte Lehrgänge.....	11
Bankausbildung.....	12
Mentorenausbildung	12
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) I Giro- und Spargeschäft.....	13
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Veranlagung und Vorsorge.....	15
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Konsumfinanzierung und MiFID BK-1	16
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Wohnraumfinanzierung HIKrG & MiFID BK-2	17
Raiffeisen Bankausbildung Basiswissen Firmenkunden	18
Rechnungswesen Buchhaltung	19
Neuerungen in der Lohnverrechnung.....	20
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Aktiv.....	21
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Passiv/ Dienstleistungen/ Zahlungsverkehr	22
Intensiv - Best Service	23
Intensiv - Veranlagung.....	24
Intensiv – Konsumfinanzierung	25
Intensiv – Wohnraumfinanzierung	26
Raiffeisen Wohnbauausbildung.....	27
Online-Test-BERATUNG HIKrG/§33 BWG (bzw. Bereich Abschluss & Bewertung).....	29
Raiffeisen Wohnbauausbildung „Spezialisten“	30
Betreuer regionaler Unternehmer.....	31
Führungskräfte	33
TeamCaptain Führungs-Grundausbildung für Team-/ Bankstellenleiter.....	33
Potenzialanalyse.....	35
Führungskräfte	36
Führungskräfte-Assessment.....	36

Mitarbeiter	37
Personalauswahl – Einstellungstest.....	37
Bewerber-Assessment	38
Verkäufer-Assessment	39
Firmenkundenbetreuer – Assessment	40
Assessment für Innenrevision	41
Assessment für Marketingexperten	42
Fachliche Ausbildung	43
Finanzieren.....	44
Kundenbilanzanalyse und Interpretation	44
BARS – Bilanz Analyse und Reporting System	45
Liegenschaftsbewertung bei Privatkunden.....	46
Liegenschaftsbewertung bei Firmenkunden.....	47
FINE und ESM ^{light} - Basisschulung.....	48
ESM und ESG – Schulung	49
Wohnservice-Grundlagen NÖ/W	50
Wohnservice-Auffrischung und Aktualisierung.....	51
Leasing Einführung.....	52
Veranlagen	53
Zertifikate Know-how auf den Punkt gebracht.....	53
Dienstleistungen.....	54
Jugendbetreuer-Seminar	54
Bauspar-Grundkurs	55
Bauspar-Seminar.....	56
Kartensysteme.....	57
Basiswissen Personen- und Sachversicherung	58
Personen- und Sachversicherung Verkaufsprodukte.....	59
Personenversicherung-Beratungsprodukte	61
Sachversicherung-Beratungsprodukte	62
Fresh-up Personenversicherung	63
Fresh-up Sachversicherung	64
Betrieb	65
ProWork ® - den Tagesablauf optimieren	65
PC-Bilanz.....	66

Betriebswirtschaftliche Grundlagen	67
Betriebswirtschaftliche Fitness für Betreuer von KMU's	68
Banking Cyber*School „Light“	69
Banking Cyber*School „Professional“	70
Beratung und Verkauf	71
Aktiv verkaufen	72
Psychologie im Verkauf	73
Motivation und Überzeugung im Verkaufsgespräch.....	74
Effizientes Verkaufen im digitalen Wettbewerb.....	75
Leichter verkaufen durch Stimme, Sprache & Körpersprache	76
Leichter verkaufen durch Visualisierung	77
Freude am Verkaufen.....	78
BSB – Erfolg mit „Betreuer Selbstbedienung“	79
Führung	81
Führung I – Führungspersönlichkeit und Führungsstil	82
Führung II – Komponenten wirksamer Führung.....	83
Effektiv Planen / ge-ZIEL-t Umsetzen	84
Leichter führen durch Stimme, Sprache & Körpersprache.....	85
Prozessmanagement für Führungskräfte	86
Effektive Personalentwicklung und Mitarbeitergespräche als Führungsaufgabe.....	87
Personalsteuerung und Gehalts- & Anreizsysteme (inkl. Arbeitsrecht) für RB	88
Personalmarketing und Personalfindung für RBen	89
Geschäftsbereiche erfolgreich neu gestalten	90
GL-Leadership-Seminare.....	91
Financial Leadership – Führen mit Zahlen	91
„Situatives Führen – der Führungsansatz der Potentiale nützt“	92
„Kooperation heute und zukünftig“	93
Mentale Stärke zur stressresistenten Führungskraft.....	94
TAG X – Krisen erfolgreich meistern.....	95
Zusammenarbeit sinnvoll organisieren.....	96
Neuro Marketing: No emotions - no money!.....	97
Persönlichkeitsentwicklung	98
Motivation I – Mit Vertrauen Herausforderung annehmen	99
Motivation II – Techniken zur täglichen Stressbewältigung im Team	100

Mentaltraining I – Energien sinnvoller nutzen	101
Mentaltraining II – Negatives leichter bewältigen	102
Mentaltraining III - Am Weg zu mehr (Lebens-)Energie	103
Verstehen und verstanden werden	104
Schwierige Gespräche kompetent führen	105
Rhetorik Intensiv „professional authenticity“	106
Besprechungstechnik „Zur Sache“ ® „shorten your meeting time“	107
Zeit- und Selbstmanagement	108
Gesund und fit mit richtigem Energiemanagement	109
Kompetenz & Kommunikationstraining	110
Kooperation.....	111
Raiffeisen Intensiv	111
Funktionäre	112
Basisseminar für alle Funktionär (Modul 1 + 2).....	113
Kreditgeschäft für den Funktionäre (Modul 3).....	114
Risikobeurteilung durch den Funktionär (Modul 4).....	115
Vertiefungsseminare	116
Kontrollaufgaben des Funktionärs.....	116
Volkswirtschaftliche Zusammenhänge	117
Vertiefung Kreditgeschäft und Sicherheiten	118
Produkte und Dienstleistungen der Raiffeisenbank	119
Mitgliederinformation vor dem Verlassenschaftsfall	120
Vertiefung Zahlungsverkehr „Alles rund ums Konto“	121
Vertiefung Veranlagung	122
Vertiefung Bankbetriebswirtschaft.....	123
Kontakt	124

Veranstaltungen alphabetisch geordnet

A

Aktiv verkaufen	72
Assessment für Innrevision	41
Assessment für Marketingexperten	42

B

Banking Cyber*School „Light“	69
Banking Cyber*School „Professional“	70
BARS – Bilanz Analyse und Reporting System	45
Basisseminar für alle Funktionäre (Modul 1+2)	113
Basiswissen Personen- und Sachversicherung	58
Bauspar-Grundkurs	55
Bauspar-Seminar	56
Besprechungstechnik „Zur Sache“ ® „shorten your meeting time“	107
Betreuer regionaler Unternehmer	31
Betriebswirtschaftliche Grundlagen	67
Betriebswirtschaftliche Fitness für Betreuer von KMU's	68
Bewerber – Assessment	38
BSB – „Erfolg mit betreuter Selbstbedienung“	79

E

Effektive Personalentwicklung und Mitarbeitergespräche als Führungsaufgabe	87
Effektiv Planen / ge-ZIEL-t Umsetzen	84
Effizientes Verkaufen im digitalen Wettbewerb	75
ESM und ESG – Schulung	49

F

Financial Leadership – Führen mit Zahlen	91
------------------------------------------	----

Fine und ESM ^{light} – Basisschulung	48
Firmenkundenbetreuer - Assessment	40
Fresh-up Personenversicherung	63
Fresh-up Sachversicherung	64
Freude am Verkaufen	78
Führung I – Führungspersönlichkeit und Führungsstil	82
Führung II – Komponenten wirksamer Führung	83
Führungskräfte – Assessment	36

G

Geschäftsbereiche erfolgreich neu gestalten	90
Gesund und fit mit richtigem Energiemanagement	109

I

Intensiv – Best Service	23
Intensiv – Konsumfinanzierung	25
Intensiv – Veranlagung	24
Intensiv – Wohnraumfinanzierung	26

J

Jugendbetreuer – Seminar	54
--------------------------	----

K

Kartensysteme	57
Kompetenz & Kommunikationstraining	110
Kontrollaufgaben des Funktionärs	116
Kooperation heute und zukünftig	93
Kreditgeschäft für den Funktionär (Modul 3)	114
Kundenbilanzanalyse und Interpretation	44

L

Leasing Einführung	52
Leichter führen durch Stimme, Sprache & Körpersprache	85
Leichter verkaufen durch Stimme, Sprache & Körpersprache	76
Leichter verkaufen durch Visualisierung	77
Liegenschaftsbewertung bei Privatkunden	46
Liegenschaftsbewertung bei Firmenkunden	47

M

Mentale Stärke zur stressresistenten Führungskräfte	101
Mentaltraining I – Energien sinnvoller nutzen	102
Mentaltraining II – Negatives leichter bewältigen	103
Mentaltraining III – Am Weg zu mehr (Lebens-)Energie	104
Mentorenausbildung	12
Mitgliederinformation vor dem Verlassenschaftsfall	120
Motivation I – Mit Vertrauen Herausforderungen annehmen	99
Motivation II – Techniken zur täglichen Stressbewältigung im Team	100
Motivation und Überzeugung im Verkaufsgespräch	74

N

Neuerungen in der Lohnver- rechnung	20
Neuro Marketing: No emotions – no money!	97

O

Online-Test-BERATUNG HIKrG/§33 BWG (Bzw. Bereich Abschluss & Beratung)	29
---------------------------------------------------------------------------	----

P

PC-Bilanz	66
Personalauswahl – Einstellungstest	37
Personalmarketing und Personalfindung für RBen	89
Personalsteuerung und Gehalts- und Anreizsysteme (inkl. Arbeits- recht) für RB	88
Personenversicherung – Beratungsprodukte	61
Personen- und Sachversicherung Verkaufsprodukte	59
Produkte und Dienstleistungen der Raiffeisenbank	119
ProWork ® - den Tagesablauf optimieren	65
Prozessmanagement für Führungskräfte	86
Psychologie im Verkauf	73

R

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) I Giro- und Spargeschäft	13
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Veranlagung und Vorsorge	15
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Konsumfinanzierung und MiFID BK-1	16
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Wohnraumfinanzierung HIKrG & MiFID BK-2	17
Raiffeisen Bankausbildung Basiswissen Firmenkunden	18
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Aktiv	21
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Passiv/ Dienst- leistungen/ Zahlungsverkehr	22
Raiffeisen Intensiv	110
Raiffeisen Wohnbauausbildung	27
Raiffeisen Wohnbauausbildung Spezialisten	30
Rechnungswesen Buchhaltung	19
Rhetorik Intensiv	
„professional authenticity“	106

Risikobeurteilung durch den
Funktionär (Modul 4) 115

S

Sachversicherung Beratungsprodukte 62
Schwierige Gespräche
kompetent führen 105
Situatives Führen –
der Führungsansatz der Potenziale
nützt 92

T

TAG X – Krisen erfolgreich meistern 95
TeamCaptain Führungs-Grund-
ausbildung für Team-/
Bankstellenleiter 33

V

Verkäufer-Assessment 39
Verstehen und verstanden werden 104
Vertiefung Bankbetriebswirtschaft 123
Vertiefung Kreditgeschäft und
Sicherheiten 118
Vertiefung Veranlagung 122
Vertiefung Zahlungsverkehr
„Alles rund ums Konto“ 121
Volkswirtschaftliche Zusammenhänge 117

W

Wohnservice-Grundlagen NÖ/W 50
Wohnservice-Auffrischung und
Aktualisierung 51

Z

Zeit- und Selbstmanagement 108
Zertifikate Know-how auf den
Punkt gebracht 53
Zusammenarbeit sinnvoll
organisieren 96

Zertifizierte Lehrgänge

Bankausbildung	12
Mentorenausbildung	12
Raiffeisen Bankausbildung (RBA I) Giro- und Spargeschäft.....	13
Raiffeisen Bankausbildung (RBA II) Veranlagung und Vorsorge.....	15
Raiffeisen Bankausbildung (RBA III) Konsumfinanzierung und MiFID BK-1	16
Raiffeisen Bankausbildung (RBA IV) Wohnraumfinanzierung HIKrG & MiFID BK-2	17
Raiffeisen Bankausbildung Basiswissen Firmenkunden	18
Rechnungswesen Buchhaltung	19
Neuerungen in der Lohnverrechnung.....	20
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Aktiv.....	21
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Passiv/ Dienstleistungen/ Zahlungsverkehr	22
Intensiv - Best Service	23
Intensiv - Veranlagung.....	24
Intensiv – Konsumfinanzierung	25
Intensiv – Wohnraumfinanzierung	26
Raiffeisen Wohnbauausbildung.....	27
Online-Test-BERATUNG HIKrG/§33 BWG (bzw. Bereich Abschluss & Bewertung).....	29
Raiffeisen Wohnbauausbildung „Spezialisten“	30
Betreuer regionaler Unternehmer.....	31
Führungskräfte	33
TeamCaptain Führungs-Grundausbildung für Team-/ Bankstellenleiter.....	33

Bankausbildung

Mentorenausbildung

Zielgruppe:

Für alle Mitarbeiter,

- die ihren Aufgaben- und Kompetenzbereich erweitern wollen,
- die Verantwortung für neue Kollegen und deren Ausbildung übernehmen werden,
- die Führungsaufgaben und -instrumente kennenlernen und einsetzen wollen

Ziele:

- Kennt die erworbenen Kompetenzen seines Mentees
- Sorgt als Wissensmanager für die Qualitätssicherung in der Bank
- Erweitert und aktualisiert seine fachliche Fitness (Self-Check)
- Kann mit den Lernmaterialien in der Bank professionell trainieren
- Übernimmt Führungsverantwortung
- Kann professionell Feedback und Beurteilungen geben
- Kennt die Lernziele aller Grundschulungsmodule
- Kann die Entwicklungsschritte des zu betreuenden Mitarbeiters professionell begleiten

Inhalt:

- fachliche Schwerpunkte (Self-Check)
- Nutzen für Mentor, Mentee, Raiffeisenbank und Kunden
- die Rolle als Mentor

Werkzeuge:

- Berufsbilder
- Lernzielkatalog
- Kompetenzkatalog
- Logbuch
- Beobachtungsbögen
- Feedbackrolle
- Checklisten

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 685,00
USt-frei pro Teilnehmer

11697

10.01. – 11.01.2017

11698

28.06. - 29.06.2017

11699

27.09. - 28.09.2017

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) I

Giro- und Spargeschäft

Zielgruppe:

Serviceberater junior

Ziele (Modul A & B):

Der Teilnehmer

- kann die genossenschaftlichen Grundstrukturen der Raiffeisenbank und die Einbindung in das österreichische Bankwesen beschreiben und kennt die Vorteile und die Organisation der Zusammenarbeit in der RBG
- wickelt selbstständig Geschäftsfälle des Tagesgeschäfts in den Bereichen Giro/Zahlungsverkehr, Sparen und Reisezahlungsmittel ab
- betreut Kunden im Selbstbedienungsbereich
- wickelt Geschäftsfälle effizient mittels IT inkl. Belegen ab
- kennt sie Grundlagen der Kommunikation und setzt sie bewusst ein
- kennt die Betreuungs- und Beratungsprozesse der RBG NÖ-Wien und Burgenland
- erkennt Kundensignale in der BSB-Zone und bei der Kassatätigkeit und spricht Kunden aktiv auf Beratung an
- führt selbstständig kundenorientierte Sparberatungen
- führt strukturiert Girokontoberatungen durch
- behandelt Einwände von Kunden abschlussorientiert
- erkennt und nutzt in der Spar- und Girokontoberatung Cross-Selling-Chancen
- argumentiert selbstsicher bei Preisanfragen zum Thema Spar- und Zahlungsverkehr
- behandelt erfolgreich Kundenreklamationen und erzielt eine „Win-Win“-Situation
- setzt Beratungshilfen und IT-Tools professionell im Beratungsgespräch ein

Inhalt (Modul A):

- Raiffeisensektor und Verbund (Raiffeisen Genossenschaften, Genossenschaft – Begriff und Grundsätze, die genossenschaftliche Organisation in Österreich, Organe der Raiffeisenbank, Sicherheiten in der Raiffeisenbankgruppe)
- Bankwesen und BWG (Bankwesen, ausgewählte Bereiche aus dem BWG, allgemeine Rechtsbegriffe)
- Kontoführung (Kontoarten, Kontoverfügungen, Kontoeröffnung, Beendigung einer Geschäftsverbindung)
- Girokontoberatung
- Nationaler Zahlungsverkehr (Kundenkarten, ELBA, Selbstbedienungsgeräte, Zahlungssysteme, Scheck, SEPA Zahlungsverkehr in Euro innerhalb EU und EWR)
- Grenzüberschreitender Zahlungsverkehr (Grenzüberschreitender Zahlungsverkehr, Reisezahlungsmittel)

- Bankmäßiges Rechnen (Prozentrechnung, Zinsenrechnung, Zinseszinsrechnung)
- Rechnungswesen (Bankbetriebliche Kennzahlen, Jahresabschluss, Buchhaltung, betriebswirtschaftliche Überlegungen zu einzelnen Bankgeschäften)
- Sicherheit (IT, Passwörter)

Inhalt (Modul B):

- IT-Anwendung (RACON, Erfolgscockpit)
- Spareinlagengeschäft (Legaldefinition der Spareinlage, Arten der Sparkontenführung, Sparkunde, Einzahlung, Auszahlung, Veranlagungsformen, Freizügiger Sparverkehr, Realisierung, Inkasso zu. Realisat, steuerliche Behandlung von Spareinlagen, Sparzinsenrechnung und Valutierung, Kontoänderungen, Eröffnung eines Spareinlagenkontos)
- Signalerkennung und aktive Kundenansprache
- Ansprachetraining am Telefon
- Sparberatung
- Preisgespräche und Kundenreklamationen

SEM-Nr.:	Dauer Block A: 12 Tage	Dauer Block B: 7 Tage	Preis: € 4.335,00 USt-frei pro Teilnehmer
11790	09.01. – 24.01.2017	13.02. – 21.02.2017	
11791	27.02. – 14.03.2017	03.04. – 11.04.2017	
11792	02.05. – 17.05.2017	06.06. – 14.06.2017	
11793	11.09. – 26.09.2017	12.10. – 20.10.2017	
11794	02.11. – 21.11.2017	06.12. – 21.12.2017	

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Veranlagung und Vorsorge

Zielgruppe:

Serviceberater professional

Ziele (Modul A & B):

Der Teilnehmer

- wickelt selbständig Geschäftsfälle des Tagesgeschäfts in den Bereichen Zahlungsverkehr, Vorsorge, Spargeschäft und Rahmenkredite ab und erkennt die Zusammenhänge der einzelnen Produkte
- kann in Eigenverantwortung den Kundenstock bearbeiten
- spricht Kunden aktiv an und lädt sie zur Beratung ein
- vereinbart telefonisch Beratungstermine
- führt erfolgreich strukturierte und bedarfsorientierte Vorsorgeberatungen durch
- führt frageorientiert durch die Bedarfsfelder des BFC
- erkennt und nutzt Cross Selling Möglichkeiten
- behandelt Einwände von Kunden abschlussorientiert
- spricht Weiterempfehlungen zielführend an
- setzt Beratungshilfen und IT-Anwendungen professionell ein

Inhalt Modul A:

- Wertpapiergeschäft (WAG 2007, Compliance, Depotgeschäft, Grundlagen Wertpapier)
- EDV Tools
- Verkaufs- und Kommunikationstrainings zum Thema Weiterleitung zur Veranlagungsberatung

Inhalt Modul B:

- Spargeschäft (Mündelgeld, Verlust, Verwahrung, Tod)
- Zahlungsverkehr (Kontoverfügungen, Verwahrgeschäft)
- Kontoverfügungen, Verwahrgeschäft)
- Kreditgeschäft (Kreditprozess, Bestimmungen für Verbraucherkredite, Rahmenkredit und Kontokorrentkredit für Verbraucher)
- IT-Programme
- Verkaufs- und Kommunikationstrainings zum Thema Vorsorgeberatung

SEM-Nr.:	Dauer Block A: 4 Tage	Dauer Block B: 9 Tage	Preis: € 3.000,00 € 1.920,00 (Fachteil) USt-frei pro Teilnehmer
11709	29.05. – 01.06.2017	26.06. – 06.07.2017	
11711	04.09. – 07.09.2017	02.10. – 12.10.2017	
11712	13.11. – 16.11.2017	11.12. – 21.12.2017	

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Konsumfinanzierung und MiFID BK-1

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK junior

Ziele (Modul A & B):

Der Teilnehmer

- kennt die Schwerpunkte der Vorkalkulation, der Marktzinsmethode und der Deckungsbeitragsrechnung
- kann volkswirtschaftliche Zusammenhänge in seinem/ihrem Aufgabenbereich erklären
- wickelt selbstständig Geschäftsfälle des Tagesgeschäfts in den Bereichen Finanzieren und MiFID BK 1 ab
- löst Geschäftsfälle in Einzel- und Teamarbeit
- erkennt und nutzt Cross-Selling Möglichkeiten
- führt fragenorientiert durch die Bedarfswelder BFC
- führt erfolgreich Beratungsgespräche für Konsumfinanzierung und erhebt in einer partnerschaftlichen Gesprächsatmosphäre die relevanten Daten für den Kreditantrag
- kann den Kreditantrag interpretieren, einschätzen und eine Entscheidungsgrundlage finden
- geht mit herausfordernden Kundensituationen im Kreditgeschäft professionell um
- erhält einen Überblick zu den Produkten laut Berechtigungskategorie MiFID BK-1
- nutzt erforderliche IT-Programme beim Beratungsgespräch

Inhalt (Modul A):

- Bankbetriebswirtschaft (Bankkalkulation)
- Finanzierungsgeschäft (Abstattungskredit, Sicherheiten, Sicherheitenbewertung, Bestimmungen für Verbraucherkredite, Kreditprozess)
- IT-Beratungsprogramme
- Konsumfinanzierungsgespräch
- Kommunikationstraining

Inhalt (Modul B):

- Volkswirtschaft (volkswirtschaftlicher Kreislauf, volkswirtschaftliche Ziele, Aufgaben der EZB)
- Wertpapiergeschäft (Produkte aus aktuellem Produktkatalog für die Berechtigungskategorie 1 laut Product Governance, Risikoprofil, WP-Orders, Depotöffnung)
- IT-Beratungsprogramme
- Wertpapierberatung MiFID BK-1

SEM-Nr.:	Dauer Block A: 8 Tage	Dauer Block B: 8 Tage	Preis: € 3.600,00 € 1.440,00 (Fachteil) USt-frei pro Teilnehmer
11795	16.01. – 25.01.2017	13.02. – 22.02.2017	
11796	27.02. – 08.03.2017	27.03. – 05.04.2017	
11797	18.04. – 27.04.2017	15.05. – 24.05.2017	
11798	11.09. – 20.09.2017	10.10. – 19.10.2017	
11799	14.11. – 23.11.2017	11.12. – 20.12.2017	

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Wohnraumfinanzierung HIKrG & MiFID BK-2

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+ professional

Ziele:

Der Teilnehmer

- führt selbständig eine strukturierte Kreditberatung zum Thema Wohnraumfinanzierung unter Verwendung des Finanzierungsprotokolles und den gesetzlichen Vorgaben gemäß HIKrG und erstellt mit dem Kunden einen Finanzierungsplan
- wickelt Finanzierungs-Fallbeispiele aus dem Produktkatalog für Privatkundenbetreuer selbstständig ab
- beurteilt Grundbuchauszüge aus Sicht des Kunden und der Bank und erhält einen Einblick zum Thema Liegenschaftsbewertung
- erkennt Signale hinsichtlich Förderungen im Bereich Bauen und Sanieren und berät den Kunden darüber
- deckt im Rahmen der Wohnraumfinanzierung auch die anderen Bedarfsebenen des Betreuungsgesprächs ab
- erhält einen Überblick zu Kapitalmaßnahmen und den Produkten laut Berechtigungskategorie MiFID BK-2
- wickelt selbstständig Geschäftsfälle des Tagesgeschäfts im Bereich BK-2 ab
- löst Geschäftsfälle in Einzel- und Teamarbeit
- setzt Beratungshilfen und IT-Anwendungen professionell im Beratungsgespräch ein
- erkennt und nutzt Cross-Selling Möglichkeiten

Inhalt:

- Finanzierungsgeschäft (Haftungskredit, Baukonto, Grundbuch, Liegenschaftsbewertung, Treuhandenschaft, HIKrG)
- Wohnraumfinanzierungsgespräch
- Wertpapiergeschäft (Produkte aus aktuellem Produktkatalog für die Berechtigungskategorie 2 lt. Product Governance)
- IT-Beratungsprogramme (Anlegerprofil, WP-Order)
- Anlass- und Strategieggespräch

SEM-Nr.:

Dauer: 13 Tage

Preis: € 2.960,00

€ 1.440,00 (Fachteil)

USt-frei pro Teilnehmer

11719	13.02. – 01.03.2017
11720	06.03. – 22.03.2017
11721	02.05. – 18.05.2017
11722	13.09. – 29.09.2017
11723	20.11. – 06.12.2017

Raiffeisen Bankausbildung Basiswissen Firmenkunden

Zielgruppe:

Kundenbetreuer FK junior
Vertriebsassistent junior

Ziele:

Der Teilnehmer

- lernt standardisierte Kredit-Fallbeispiele aus dem Produktkatalog, für Firmenkundenbetreuer kennen
- löst Geschäftsfälle in Team- und Einzelarbeit
- erkennt Signale hinsichtlich Unternehmensförderung
- kann Firmenkunden praxisorientiert zu Spezialthemen in der Wertpapierveranlagung beraten
- unterstützt Firmenkunden bei der Zahlungsverkehrsabwicklung mit Geschäftspartnern
- setzt Beratungshilfen und IT-Tools professionell ein
- kann Firmenkunden-Unterlagen richtig interpretieren und analysieren

Inhalt:

- Kreditgeschäft:

Bonitätsbeurteilung bei Firmenkunden, Zessionskredite, Barvorlagen, Haftungskredite, Firmenkunden im Grundbuch

- Wertpapiergeschäft:

Abfertigungsvorsorge für Mitarbeiter und Unternehmer, Depoteröffnung für Firmenkunden, KMU-Förderung mit Wertpapierveranlagung, OK-Fonds

- Zahlungsverkehr:

Firmenbuch u. ausgewählte juristische Personen, Treuhandkonten, Firmeninsolvenzen, Zahlungssysteme im Handel und Internet, Termingeldkonten

- Betriebliche Förderungen
- Analyse von Firmenkunden-Unterlagen

SEM-Nr.:

11724

Dauer: 5 Tage

24.04. – 28.04.2017

Preis: € 1.225,00

USt-frei pro Teilnehmer

Rechnungswesen Buchhaltung

Zielgruppe:

Experte junior + professional
Sachbearbeiter professional

Ziele:

Der Teilnehmer kann

- die im laufenden Jahr anfallenden Buchungen einer RB abwickeln und buchen
- Steuern und Abgaben in der Buchhaltung erklären
- den Roherfolg einer RB ermitteln

Inhalt:

- Bilanz und GuV
- Tägliche Buchhaltungsarbeiten anhand von Belegen und Arbeitsblättern (aufgeteilt in die Bereiche Interne Buchungen, abgehende Post, RLB-Auszug)
- Infoblätter (fachlicher Hintergrund zu den Buchungsbeispielen)
- Steuern und Abgaben in der Buchhaltung
- Grundlagen der Fremdwährungsbuchhaltung

SEM-Nr.:

Dauer: 7,5 Tage inkl. Prüfung

Preis: € 1.960,00

USt-frei pro Teilnehmer

11725

19.04. – 28.04.2017

Neuerungen in der Lohnverrechnung

Zielgruppe:

Personalverrechner

Ziele:

- Neuerungen in der Lohnverrechnung praktisch umsetzen
- erhalten Tipps aus der Praxis für die Praxis

Inhalt:

- Gesetzliche Neuerungen
- Neuerungen aus der Judikatur und der Verwaltungspraxis
- ergänzt um interessante Praxisfälle

SEM-Nr.:

11728

Dauer: 1 Tag

09.01.2017

Preis: € 570,00

USt-frei pro Teilnehmer

Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Aktiv

Zielgruppe:

Sachbearbeiter junior

Vertriebsassistent junior

Ziele:

Der Teilnehmer kann

- Kunden, Konten, Angebote, Verträge und Urkunden mit Hilfe der IT-Instrumente anlegen und erstellen
- Kredite inklusive Sicherheiten vom Antrag bis zur Beendigung mit Hilfe der IT-Instrumente abwickeln

Inhalt:

- „interner Dienstleister“ (Leitbild, Förderung des Servicegedankens)
- Kunden- und Kontenanlage, Kundenverknüpfungen erstellen
- Angebots-, (Kreditprospekt vs. Finanzierungsrechner), Vertrags- und Urkundenerstellung
- Sicherheitendokumentation und -pflege bei Bestellung und laufender Gestion
- Haftungen, Bürgschaften, Bankgarantien
- Grundbuchsarbeiten, ERV – Elektronischer Rechtsverkehr
- Verbraucherkreditgesetz (VKrG)
- Hypothekar- und Immobilienkreditgesetz (HIKrG)
- Verlassenschaften (Tod des Kreditnehmers, Bürgen oder Drittpfandbestellers)
- Mahnwesen, Fälligstellungen, Klagswesen, Exekution
- Insolvenz
- Original-Kreditakt
- Ausbezahlte Kredite

SEM-Nr.:

Dauer: 13 Tage

Preis: € 2.245,00

USt-frei pro Teilnehmer

11729

09.10. – 25.10.2017

Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Passiv/ Dienstleistungen/ Zahlungsverkehr

Zielgruppe:

Experte junior + professional
Sachbearbeiter junior
Vertriebsassistent junior

Ziele:

Der Teilnehmer kann

- Juristische Personen als Kunden und dazu Verknüpfungen und Konten anlegen
- Geschäftsfälle bei Tod, Insolvenz, Verlust, Realisat bearbeiten
- Dienstleistungsgeschäfte abwickeln
- Mündelgeldkonten anlegen
- Kontroll- und Änderungsaufgaben erledigen

Inhalt:

- „interner Dienstleister“ (Leitbild, Förderung des Servicegedankens)
- Bankgeheimnis und Auskunftspflicht
- Kunden- und Kontenanlage für juristische Personen samt Verknüpfungen
- Nachbearbeitungen und Kundenbestätigungen
- Insolvenzen
- Girokonto-Realisate
- Mündelgelder und Sachwalterschaft
- Abwicklung von Schad- und Klagloserklärungen, Kraftloserklärungen
- Kartenverlust
- Abwicklung Safe, Verwahrgeschäft

SEM-Nr.:

11730

Dauer: 5 Tage

03.04. – 07.04.2017

Preis: € 1.020,00

USt-frei pro Teilnehmer

Intensiv - Best Service

für erfahrene Mitarbeiter und Wiedereinsteiger zur Erweiterung ihrer Fach- und Verkaufskompetenz.

Neue IT-Werkzeuge werden eingesetzt und gewohnte Vertriebsstrategien verändern sich im Laufe der Jahre. Bedarfsorientierte Kundenansprache, Signalerkennung und Cross Selling im Kundenkontakt gewinnen an Bedeutung. Auch die Richtlinien der Revision sind dem stetigen Wandel angepasst. Das alles erfordert eine professionelle und nachhaltige Kompetenzsteigerung. Mit unserer Testbank (BLZ 32993) kann die Umsetzung praxisnah trainiert und geübt werden.

Zielgruppe:

Quereinsteiger
Berater im Berufsbild SB junior

Ziele:

- Aktualisierung des Produkt- und Fachwissen ausgewählter Zahlungsverkehrs- und Spargeschäftsthemen
- Bedarfsorientierte Kundenansprache, Signalerkennung und Einwandbehandlung
- professioneller Umgang mit Kundenreklamationen

Inhalt:

- Zahlungsverkehr:
 - Limitarten / Autorisierung Karten
 - Treuhandkonto
 - Sachwalterschaft
- Spargeschäft:
 - Verlust Sparerkunde
 - Tod des Sparers
- Umsetzungsworkshop:
 - Signalerkennung und Kundenansprache
 - Einwandbehandlung
 - Professioneller Umgang mit Kundenreklamationen
 - Gesprächsstruktur
 - Werkzeuge im Verkauf

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 700,00 USt-frei pro Teilnehmer
11879	12.06. – 13.06.2017	
11880	04.09. – 05.09.2017	

Intensiv - Veranlagung

für erfahrene Mitarbeiter und Wiedereinsteiger zur Erweiterung ihrer Fach- und Verkaufskompetenz

Neue IT-Werkzeuge werden eingesetzt und gewohnte Vertriebsstrategien verändern sich im Laufe der Jahre. Kundenbezogene Beratung und Verkauf; gute Produktkenntnisse und das Beachten von Regeln und Richtlinien (MiFID II) sind wesentliche Faktoren im Kundenkontakt. Zusätzlich kommen laufend neue Wertpapiere auf den Markt und gesetzliche Rahmenbedingungen werden verändert. Das alles erfordert eine professionelle und nachhaltige Kompetenzsteigerung. Mit unserer Testbank (BLZ 32993) kann die Umsetzung praxisnah trainiert und geübt werden.

Zielgruppe:

Quereinsteiger
Berater ab Berufsbild PK professional

Ziele:

- Aktualisierung des Detailwissens über Wertpapiere
- Erwerb und Festigung von volkswirtschaftlichem Basiswissen
- Einsatz von Verkaufswerkzeugen
- Aktive Kundenansprache, Signalerkennung, Cross Selling

Inhalt:

- Vertiefung Produktwissen
 - Fonds, Anleihen, Aktien
- Volkswirtschaftliches Basiswissen
 - Kapitalmarktentwicklung, Inflation, Konjunktur, Zinsen, wirtschaftspolitische Maßnahmen und deren Auswirkungen, EZB
- Workshop Verkauf und Umsetzung (Betreuungsgespräch, Depotcheck)
- Einsatz der EDV-Tools

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 700,00 USt-frei pro Teilnehmer
11881	06.03. – 07.03.2017	
11882	06.11. – 07.11.2017	

Intensiv – Konsumfinanzierung

für erfahrene Mitarbeiter und Wiedereinsteiger zur Erweiterung ihrer Fach- und Verkaufskompetenz

Neue IT-Werkzeuge werden eingesetzt und gewohnte Vertriebsstrategien haben sich im Laufe der Jahre fundamental geändert. Bedarfsorientierte Kundenansprache, Betonung der Signalerkennung und des Cross Selling im Kundenkontakt gewinnen an Bedeutung. Zusätzlich entstehen neue Produktfelder mit spezifischen gesetzlichen Rahmenbedingungen. Das alles erfordert eine professionelle und nachhaltige Kompetenzsteigerung. Mit unserer Testbank (BLZ 32993) kann die Umsetzung praxisnah trainiert und geübt werden.

Zielgruppe:

Quereinsteiger
Berater ab Berufsbild PK junior

Ziele:

- Aktualisierung des Produktwissens zur Konsumfinanzierung
- Erwerb und Festigung von rechtlichem Basiswissen

Inhalt:

- Standardfinanzierung inkl. rechtlicher Aspekte
- Bonitätsbeurteilung
- Kreditsicherheiten inkl. rechtlicher Aspekte (ausgenommen Grundbuch)
- Umsetzungsworkshop

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 700,00 USt-frei pro Teilnehmer
11883	27.03. – 28.03.2017	
11884	13.09. – 14.09.2017	
11885	13.11. – 14.11.2017	

Intensiv – Wohnraumfinanzierung

für erfahrene Mitarbeiter und Wiedereinsteiger zur Erweiterung ihrer Fach- und Verkaufskompetenz

Neue IT-Werkzeuge werden eingesetzt und gewohnte Vertriebsstrategien haben sich im Laufe der Jahre fundamental geändert.

Beispiele dafür sind: bedarfsorientierte Kundenansprache, Betonung der Signalerkennung und des Cross Sellings im Kundenkontakt.

Auch die Richtlinien für die Wohnraumfinanzierung (HIKrG, Wohnbauförderung) sind einem ständigen Wandel unterworfen. Das alles erfordert eine professionelle und nachhaltige Kompetenzsteigerung.

Mit unserer Testbank (BLZ 32993) kann die Umsetzung praxisnah trainiert und geübt werden.

Zielgruppe:

Quereinsteiger

Berater ab Berufsbild PK professional

Ziele:

- Aktualisierung des Produktwissens zu Wohnraumfinanzierung und Grundbuch
- Professionelle Nutzung der IT-Tools
- Umsetzung HIKrG

Inhalt:

- Erstellen von Investitions- und Finanzierungsplan (IT-Tools)
- Kreditformen zur Wohnraumfinanzierung
- Hypothek als Sicherheit
- Interpretation von Grundbuchauszügen
- HIKrG in Theorie und Praxis
- Aktuelles zum Thema Wohnbauförderung
- Aktuelles zum Thema Bauspardarlehen
- Erfahrungsaustausch

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 700,00 USt-frei pro Teilnehmer
11886	30.01. – 31.01.2017	
11887	19.06. – 20.06.2017	
11888	18.09. – 19.09.2017	
11889	09.10. – 10.10.2017	

Raiffeisen Wohnbauausbildung

Dieses Seminar ist für alle BERATER ideal zusammengestellt, die ihre ersten Kreditgeschäfte im Bereich Bauen-Sanieren-Wohnen-Förderungen führen sollen.

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+ professional
Kundenbetreuer Private Banking
Kundenbetreuer PK professional

Ziele:

Der Teilnehmer

- kann ein qualifiziertes Wohnbaugespräch entsprechend HIKrG führen
- hat das Fachwissen aus dem BeraterCamp IV bzw. RBA IV vertieft und erweitert
- kennt die Details der Wohnbauförderung Wien/NÖ
- kann den Kreditkunden während der Laufzeit (auch in Krisensituationen) gut begleiten
- wird durch „Finanzierungslogbuch“ begleitet, damit die Weiterbildung gewährleistet und dokumentiert wird

Inhalt Block A:

- Beratungsablauf (Struktur) Finanzierungsgespräch entsprechend HIKrG
- Beratungsunterlagen und Beratungshilfen im Wohnbaufinanzierungsbereich
- Angebotserstellung
- Absicherung Person und Sache
- Vertiefung Grundbuch, Sicherheiten, ImmoSteuer
- Finanzierungsarten
- Förderdarlehen und Bausparfinanzierung
- Cross-Selling Ansätze in der Wohnbaufinanzierung
- FINE-Spezifika in der Wohnbaufinanzierung (Antragstellung)
- Begleitung durch „Finanzierungslogbuch“ bis zum Zertifizierungstag

Inhalt Block B:

Spezialthemen-

- Sicherheitenvertrag/-bewertung, ESM-light
- Liegenschaftsbewertung
- Bauträgervertragsgesetz
- Mahnwesen, rechtliche Neuheiten
- Vorsorgewohnungen

Zertifizierungstag:

Die Zertifizierung setzt sich aus 4 Teilen zusammen:

Teil 1: Online-Test einige Wochen vor dem Präsenz-Tag

Teil 2: Logbuch-

bis zum Zertifizierungstag sind Beratungsgespräche zu führen und zu dokumentieren

die Fragen und Aufgabenstellungen im Logbuch sollen dazu beantwortet werden

die Gespräche & das Logbuch sind durch den Mentor zu bewerten

Teil 3: Am Zertifizierungstag wird ein umfangreiches Kundengespräch geführt

Teil 4: Am Zertifizierungstag wird das Angebot zum geführten Gespräch vor einer Kommission präsentiert

SEM-Nr.:		Dauer: 5 Tage	Preis: € 1.750,00 USt-frei pro Teilnehmer
12127	Block A	02.05. -04.05.2017	
	Block B	19.05.2017	
	Zertifizierungstag	01.06.2017	
12128	Block A	19.06. – 21.06.2017	
	Block B	28.06.2017	
	Zertifizierungstag	07.07.2017	
12129	Block A	27.11. – 29.11.2017	
	Block B	07.12.2017	
	Zertifizierungstag	21.12.2017	

Online-Test-BERATUNG HIKrG/§33 BWG (bzw. Bereich Abschluss & Bewertung)

Mitarbeiter (BERATUNG) mit abgeschlossener Raiffeisenbankausbildung und AKTIVER Tätigkeit im Bereich Wohnraumfinanzierung - von uns als "Spezialisten" benannt - haben folgende Möglichkeiten, um den Ausbildungsnachweis gegenüber der FMA zu erlangen.

Absolvierung eines Online-Tests (entsprechend der Vorgaben § 33 BWG), welcher von MODAL in Abstimmung mit den RLB-Fachexperten entwickelt und programmiert wird.

Die Teilnehmer erhalten den Online-Test auf der Lernplattform für 3 Tage freigeschaltet (Einstieg in die Lernplattform muss mit persönlichen Login-Daten erfolgen). Die Anmeldungen für 2017 zu den o.a. Terminen erfolgen über das Sekretariat MODAL. Am Tag vor dem reservierten Online-Test wird die Anmeldung in SEM von MODAL freigeschaltet. Zusätzlich wird den angemeldeten Teilnehmern eine Screen-Cast-Reihe (Videoreihe) zur optionalen Vorbereitung auf den Teiltestbereich HIKrG auf der Lernplattform zur Verfügung gestellt. Mit dieser Multimediareihe können sich die Teilnehmer zum Thema HIKrG aktualisieren.

Da die Regulatorik vorsieht, dass die Raiffeisenbank die Aus- und Weiterbildung zu gewährleisten hat, wird unsererseits empfohlen, dass der Test in der Raiffeisenbank unter Aufsicht eines Kompetenzträgers der Raiffeisenbank, z.B. Geschäftsleiter oder Personalabteilung bzw. Teamleiter, absolviert wird und eine Einzelleistung ohne Verwendung von Unterlagen erbracht wird.

Termine:	Dauer: max. 1 Stunde	Preis: € 70,00 USt-frei pro Teilnehmerfreischaltung
Termin 1:	19.06. – 21.06.2017	
Termin 2:	24.07. - 26.07.2017	
Termin 3:	04.09. – 06.09.2017	
Termin 4:	02.10. – 04.10.2017	
Termin 5:	06.11. – 08.11.2017	
Termin 6:	04.12. – 06.12.2017	

Für Mitarbeiter der Bereiche "ABSCHLUSS" und "BEWERTUNG" (entsprechend MiKaNaV) wird zu den gleichen o.a. Terminen je ein separater Test, welcher auf den jeweiligen Bereich Abschluss bzw. Bewertung abgestimmt ist, angeboten. Anmeldungen für 2017 nimmt das MODAL Sekretariat gerne entgegen.

Raiffeisen Wohnbauausbildung „Spezialisten“

Dieses Seminar ist für alle BERATER ideal zusammengestellt, die in den letzten Jahren regelmäßig Kreditgespräche im Bereich Bauen – Sanieren – Wohnen – Förderungen geführt haben.

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+ professional
Kundenbetreuer PK+ senior
Kundenbetreuer Private Banking professional
Kundenbetreuer PK professional
Kundenbetreuer PK senior

Ziele:

Der Teilnehmer

- kann am Zertifizierungstag ein qualitatives und anspruchsvolles Wohnbaugespräch führen
- kann am Zertifizierungstag ein korrektes Angebot entsprechend dem geführten Gespräch präsentieren

Inhalte:

Am Zertifizierungstag wird ein umfangreiches Kundengespräch geführt.

Am Zertifizierungstag wird das Angebot zum geführten Gespräch vor einer Kommission präsentiert.

Bei positivem Abschluss wird ein Zertifikat ausgestellt.

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag	Preis: € 380,00 USt-frei pro Teilnehmer
12138	23.06.2017	
12139	06.09.2017	
12140	10.11.2017	

Betreuer regionaler Unternehmer

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK professional

Kundenbetreuer FK junior

Ziele:

- erkennt die Wichtigkeit der Zielgruppe „Regionale Unternehmer“
 - setzt „Imagefolder“ und Betreuungsgesprächsbogen erfolgreich in der Praxis ein
 - ist in der Lage den Unternehmer gesamtheitlich zu betrachten (privat und betrieblich)
 - kann unternehmerische Vorhaben interpretieren und analysieren
 - erstellt für diese Zielgruppe typische Finanzierungsangebote selbständig und formuliert entscheidungsorientierte Stellungnahmen
 - trifft Bonitätsbeurteilungen auf Grund vorgelegter wirtschaftlicher Unterlagen
- kennt gängige Rechtsformen und deren vertretungsbefugte Personen
- erkennt Cross Selling Möglichkeiten in den Bereichen (Betriebliche-Vorsorge, (Betriebliche)Absicherung, Vermögensbildung und nützt diese
- macht Vorschläge zur Optimierung des Zahlungsverkehrs

Inhalte:

Die folgenden Fachthemen und die Beratungsmethodik sind an den Beratungsprozess bzw. den Gesprächsbogen für RU-Gespräche angepasst und aufeinander abgestimmt, wodurch eine optimale Verzahnung dieser Bereiche erreicht wird!

Fachthemen

- Finanzierungsarten
- Rechtsformen inkl. Vertretungsbefugnis
- Bonitätsbeurteilung des Kunden = Rating
- Vorstellung von Lanzenprodukten und Produktbündel
- Gemeinsames Analysieren von betriebswirtschaftlichen Entscheidungen des Unternehmers („Im Kopf des Unternehmers spazieren gehen.“)
- Tipps und Tricks zur Antragsstellung (Finanzierung)
- Interne und externe Krisensymptome und Setzen von Maßnahmen
- Vermögen schaffen: KMU-Freibetrag inkl. Produkte
- Zahlungsverkehr optimieren: Produktpalette Zahlungsverkehr (Hobex; Elba usw.)

Inhalte des im Vorfeld zu absolvierenden Versicherungsseminars:

- Vor Risiken schützen: Berufsunfähigkeit, Betriebsunterbrechung, Ableben, Pflegevorsorge, (Firmen)pension, Abfertigungsvorsorge, Gehaltsumwandlung
- Sachwerte absichern: Gebäude und Maschinen, Kfz, Haftpflicht, Haushalt/Eigenheim, Rechtsschutz

Beratungsmethodik:

- Positionierung:
- Vorteile einer zielgruppengerechten Betreuung darlegen und Stellung Kleinunternehmer innerhalb der Raiffeisenbank
- Fokus auf die definierten Standards und das Betreuungskonzept für Kleinunternehmer in der Kundenbetreuung legen
- Praxisnahe Vorstellung der Produktbündel und Beratungstools
- Reflektieren von Investitionsvorhaben („Im Kopf des Unternehmers spazieren gehen.“)
- Einsatz „Imagefolder“ und Gesprächsbogen in der Praxis
- Gesprächsübung zur Bedarfserkennung; Cross Selling Chancen nützen
- Einschätzung des Kreditwunsches mit Pouvoirentscheidung
- Preisgespräch bei gewerblichen Finanzierungen
- Überleitung Privatkunde zum Unternehmen

SEM-Nr.:		Dauer Lehrgang 1: 5 Tage	Preis: € 1.530,00 USt-frei pro Teilnehmer
11840	Versicherung Fachthemen und Beratung Zertifizierung	01.02.2017 22.02. – 24.02.2017 23.06.2017	
		Dauer Lehrgang 2: 5 Tage	
11841	Versicherung Fachthemen und Beratung Zertifizierung	02.10.2017 18.10. – 20.10.2017 26.02.2018	

Führungskräfte

TeamCaptain

Führungs-Grundausbildung für Team-/ Bankstellenleiter

Zielgruppe:

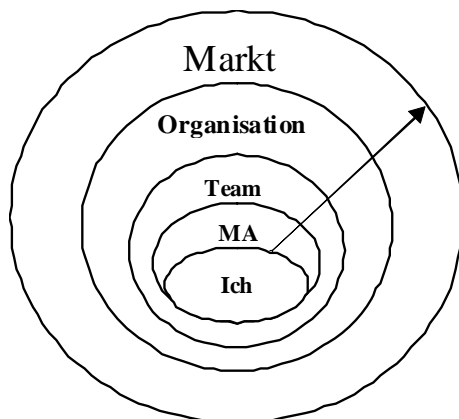
Bankstellenleiter
Gruppenleiter

Ziele:

Der Teilnehmer

- ist fähig, den Übergang in die neue Führungsrolle pro-aktiv zu gestalten
- kennt die wichtigsten Führungswerkzeuge
- kann Bankstrategien für Mitarbeiter ‚übersetzen‘ und das Team motivieren
- kann die Bank nach außen vertreten

Die Lehrgangsinhalte sind in 5 Themenkreise gegliedert; diese entsprechen den Anforderungen einer Bankstellen- bzw. Teamleiter-Position in der Raiffeisenbank (Berufsbild).



5 Themenkreise:

Ich in meiner neuen Führungs-Rolle

‚Selbstbewusste, authentische Führungskraft‘

Ich als Vorgesetzte(r) von Mitarbeitern

‚Aus Mitarbeitern Leistungsträger machen‘

Ich als Captain eines Teams

‚Motivierte Teams‘

Ich & meine Bankstelle als Teil der Raiffeisen-Bank

‚Effektive Strategie-Umsetzung‘

Ich & meine Bankstelle als ‚Player‘ am Markt

‚Raiffeisen-Marktposition ausbauen‘

Kernelemente des Programms - so findet Lernen statt:

- Zertifizierung durch *kontinuierliche Leistungsnachweise* während der Ausbildung (Zielvereinbarungsgespräch, öffentliche Rede, ‚Meisterstück‘).
- Nutzung eines *Patenkonzepts*, um laufende Unterstützung der Teilnehmer zu gewährleisten und die Umsetzung der Trainingsinhalte ins Unternehmen zu optimieren. Paten sind grundsätzlich der direkte Vorgesetzte (Geschäftsleiter, SGF-Leiter, Abteilungsleiter) des Teilnehmers. Die Paten werden in einer eigenen Veranstaltung über den Lehrgang informiert und auf ihre Rolle vorbereitet.

Inhalte:
Modul 1: Ich in meiner neuen Führungs-Rolle (2 Tage)

- Positionswechsel - Die ersten 100 Tage erfolgreich gestalten
- Entscheiden - Entscheidungen treffen und erfolgreich umsetzen
- Persönlichkeit - Führungsarbeit und Persönlichkeitstypen
- Zeit- & Selbstmanagement - Selbstorganisation/-steuerung

Modul 2: Ich als Vorgesetzter von Mitarbeitern (3 Tage)

- Kompetenzen der Gesprächsführung - Werkzeuge der erfolgreichen Kommunikation
- Mitarbeitergespräch - Leitfaden und Instrumente
- Klartext reden - kritische Gesprächssituationen, Intensivtraining
- Die persönliche Rolle als Leader in Change Prozessen - Aufgaben von Führung in Veränderungsprozessen
- Visions- und Strategieentwicklung - Schritte und Leitfaden

Modul 3: Ich und meine Bankstelle als Teil der Raiffeisenbank (2 Tage)

- Raiffeisenstrategie - Strategie als Rahmenbedingung kennen lernen und Handlungspläne für die Bankstelle ableiten
- Steuerungsgrößen - Relevante Informationsquellen nutzen und Zusammenhänge der Steuerungsgrößen erkennen
- Planungsprozess - Verständnis der eigenen Rolle bei der Planung, Vereinbarung von Zielen für die Bankstelle und Operationalisierung bis auf Ebene der Mitarbeiter
- Bankstellensteuerung - Verantwortung im Steuerungsprozess wahrnehmen und ergebnisorientierte Entscheidungen treffen

Modul 4: Ich als Captain eines Teams (2 Tage)

- Wirksam führen - Kompetenzen als Führungskraft und situative Führung
- Teams erfolgreich führen und steuern - Teamwachstum und Aufgaben der Teamleitung
- Delegieren - Ergebnisorientierte Prozesssteuerung und Priorisierung
- Besprechungen planen, moderieren - Vereinbarungen umsetzen
- Konfliktmanagement - Vermittlung und Diagnostik in Konflikten

Modul 5: Ich und meine Bankstelle als ‚Player‘ am Markt (2 Tage)

- Präsentation in der Öffentlichkeitsarbeit - Aufbau und Instrumente erfolgreicher Präsentationen und Reden
- Management externer Einflüsse - Umgang mit Erwartungen und Kritik von außen
- Marketing - Werbung und Sponsoring optimieren

SEM-Nr.:
Dauer: 12 Tage

Preis: € 4.285,00,00
 USt-frei pro Teilnehmer

11738

Modul 1	17.01. – 18.01.2017
Modul 2	22.02. – 24.02.2017
Modul 3	03.04. – 04.04.2017
Modul 4	03.05. – 04.05.2017
Modul 5	30.05. – 31.05.2017
Hearing / Zertifizierung	22.06.2017

Potenzialanalyse

Führungskräfte	36
Führungskräfte-Assessment.....	36
Mitarbeiter	37
Personalauswahl – Einstellungstest.....	37
Bewerber-Assessment	38
Verkäufer-Assessment	39
Firmenkundenbetreuer – Assessment	40
Assessment für Innenrevision	41
Assessment für Marketingexperten	42

Führungskräfte

Führungskräfte-Assessment

Dieses Instrument ist ein durchgehend strukturiertes Verfahren zur Feststellung von Verhaltens- und Persönlichkeitseigenschaften, die von mehreren Beobachtern (Assessoren) in arbeitsplatzähnlichen (situativen) Übungen bei Bewerbern bzw. Teilnehmern beobachtet und beurteilt werden. Die Voraussetzung dafür bildet eine gründliche Analyse der Anforderungen, die eine bestimmte Position oder mehrere ähnliche Positionen (Führungsfunktionen) charakterisieren. Dieses Verfahren (auch Assessment Center genannt) zeichnet sich vor allem durch seine Realitätsnähe aus.

Zielgruppe:

Bankstellenleiter
Gruppenleiter
Angehende Führungskräfte

Ziele:

- Qualifikationsfeststellung (darunter ist die Ermittlung von Verhaltensstärken bzw. Verhaltensdefiziten und das Erkennen von Führungspotenzial zu verstehen)
- Qualifikationsentwicklung (darunter ist die Analyse von Entwicklungs- und Trainingsnotwendigkeiten als Planungsgrundlage für ergänzende Entwicklungsmaßnahmen zu verstehen)

Inhalt:

- Mehrere Bewerber bzw. Teilnehmer werden gleichzeitig beobachtet und beurteilt
- Die Teilnehmer werden mit Situationen konfrontiert, die ihnen vorher nicht bekannt sind und die von ihnen - meist nach kurzer Vorbereitungszeit - bewältigt werden müssen
- Die zu bearbeitenden Übungen entsprechen bzw. simulieren Situationen des Arbeitsalltags einer Führungskraft
- Mehrere geschulte Beobachter beobachten und beurteilen die Teilnehmer; derzeitige Führungskräfte sind Träger dieses Verfahrens
- Die Beurteilung erfolgt anhand mehrerer, vorher festgelegter Anforderungsdimensionen
- Nach Abschluss des Assessments und Auswertung der Ergebnisse werden diese in einem Fördergespräch (Geschäftsleitung - Teilnehmer - MODAL) besprochen und die weitere Vorgangsweise im Rahmen der Personalentwicklung festgelegt.

Kosten und Termine nach Vereinbarung

Dauer: 1,5 Tage

Mitarbeiter

Personalauswahl – Einstellungstest

Zielgruppe:

Bewerber

Experte junior + professional

Ziele:

- Beratung für Geschäftsleiter und Personalverantwortliche von Raiffeisenbanken

Vorgangsweise:

1. Nominierung und Entsendung

Der Auftraggeber kann im Vorhinein festlegen, für welches Berufsbild der jeweilige Bewerber getestet werden soll. Folgende stehen zur Auswahl:

- Mitarbeiter mit Führungsfunktion
- Kundenberater
- Kundenbetreuer
- Mitarbeiter im Marktfolgebereich
- Sekretariat/Assistenz
- Kfm. Lehrling
- Allgemeine Potenzialanalyse
- Kombination aller Anforderungsdimensionen für spezielle Berufsbilder

2. Ablauf des computergestützten Auswahlverfahrens

Durcharbeitung des computerunterstützten Tests für das jeweilige Berufsbild
Abhalten eines strukturierten Einzelinterviews

3. Erstellung eines eignungsdiagnostischen Gutachtens

(Stärken-/ Schwächenprofil)

4. Schriftliche Auswertungen

Der Auftraggeber erhält innerhalb von 3 Tagen alle Ergebnisse zur Unterstützung bei der Auswahlentscheidung zugesandt.

5. Aufnahmeentscheidung (durch den Auftraggeber/die Arbeitgeberin)

Kosten und Termine nach Vereinbarung

Dauer: ca. 3,5 Stunden

Bewerber-Assessment

Zielgruppe:

Bewerber

Experte junior + professional

Ziele:

- Die Raiffeisenbank kann die Bewerber hinsichtlich
- Kontaktverhalten (Selbstsicherheit, Ausstrahlung, Umgangsformen, Kontaktfähigkeit)
- Einsatzfreude (Verkaufsinitiative, Flexibilität)
- Sozialverhalten (Kooperation, Konfliktverhalten, Präsentationsverhalten)
- Verkaufsgesprächsführung (Analysefähigkeit, Angebotsunterbreitung, Abschlussverhalten)
- beobachten und aus den daraus resultierenden Ergebnissen eine Entscheidung treffen.

Inhalt:

- Reklamation am Telefon
- Akquisition am Telefon
- Akquisition am Verkaufsstand
- Gruppendiskussion
- Selbstpräsentation

Kosten und Termine nach Vereinbarung

Dauer: 1 Tag

Verkäufer-Assessment

Kundenbetreuung und Marktbearbeitung werden immer anspruchsvoller und die Anforderungen - was Kundenkontakt, kommunikative Kompetenz oder Verkaufengagement betrifft – sind besonders hoch. Für eine möglichst objektive Mitarbeiterauswahl bzw. ist das Verkäufer-Assessment ein gut geeignetes Verfahren.

Zielgruppe:

Experte professional
Privatkundenbetreuer junior
Serviceberater professional

Ziele:

Das Verkäufer-AC für Kundenberater/-betreuer der RBG kann sowohl als

- Standortbestimmung wie auch als
- Potenzialabklärung der persönlichen verkäuferischen und sozialen Fähigkeiten angewendet werden.

Inhalt:

- Mehrere Bewerber bzw. Teilnehmer werden gleichzeitig beobachtet und beurteilt
- Die Teilnehmer werden mit Situationen aus dem Vertriebsbereich konfrontiert, die ihnen vorher nicht bekannt sind und die von ihnen – meist nach kurzer Vorbereitungszeit – bewältigt werden müssen
- Die zu bearbeitenden Übungen entsprechen bzw. simulieren Situationen des Arbeitsalltags
- Mehrere geschulte Beobachter beobachten und beurteilen die Teilnehmer
- Die Beurteilung erfolgt anhand mehrerer, vorher festgelegter Anforderungsdimensionen
- Nach Abschluss des Assessments und Auswertung der Ergebnisse werden diese an den Auftraggeber weitergeleitet, um die weitere Vorgangsweise im Rahmen der Personalauswahl bzw. -entwicklung festzulegen

Kosten und Termine nach Vereinbarung

Dauer: 1,5 Tage

Firmenkundenbetreuer – Assessment

Kundenbetreuung und Marktbearbeitung werden immer anspruchsvoller und die Anforderungen - was Kundenkontakt, kommunikative Kompetenz oder Verkaufengagement betrifft – sind besonders hoch. Für eine möglichst objektive Mitarbeiterauswahl bzw. Mitarbeiterentwicklung ist das Firmenkundenbetreuer-Assessment ein gut geeignetes Verfahren.

Zielgruppe:

Kundenbetreuer FK junior
Experte professional

Ziele:

Das Firmenkundenbetreuer-Assessment kann sowohl als

- Standortbestimmung sowohl als auch
- Potentialabklärung der persönlichen, verkäuferischen und sozialen Fähigkeiten angewendet werden.

Inhalt:

- Mehrere Bewerber bzw. Teilnehmer werden gleichzeitig beobachtet und beurteilt.
- Die Teilnehmer werden mit Situationen aus dem Vertriebsbereich konfrontiert, die ihnen vorher nicht bekannt sind und die von ihnen - meist nach kurzer Vorbereitungszeit - bewältigt werden müssen.
- Die zu bearbeitenden Übungen entsprechen bzw. simulieren Situationen des Arbeitsalltags.
- Mehrere geschulte Beobachter beobachten und beurteilen die Teilnehmer.
- Die Beurteilung erfolgt anhand mehrerer, vorher festgelegter Anforderungsdimensionen.
- Nach Abschluss des Assessments und Auswertung der Ergebnisse werden diese an den Auftraggeber weitergeleitet, um die weitere Vorgangsweise im Rahmen der Personalauswahl bzw. Personalentwicklung festzulegen.

Kosten und Termine nach Vereinbarung

Dauer: 1,5 Tage

Assessment für Innenrevision

Zielgruppe:

Experte junior

Ziele:

- Qualifikationsfeststellung (darunter ist die Ermittlung von Verhaltensstärken bzw. Verhaltensdefiziten für die Position eines Innenrevisors)
- Qualifikationsentwicklung (darunter ist die Analyse von Entwicklungs- und Trainingsnotwendigkeiten zu verstehen)

Inhalt:

Dieses Instrument ist ein durchgehend strukturiertes Verfahren zur Feststellung von Verhaltens- und Persönlichkeitseigenschaften, die von mehreren Beobachtern (Assessoren) in arbeitsplatzähnlichen (situativen) Übungen bei Bewerbern bzw. Teilnehmern beobachtet und beurteilt werden. Die Voraussetzung dafür bildet eine gründliche Analyse der Anforderungen an das Berufsbild.

Nach Abschluss des Assessments werden die Ergebnisse im Rahmen einer Besprechung zusammengefasst und dokumentiert.

Kosten und Termine nach Vereinbarung

Dauer: 1,5 Tage

Assessment für Marketingexperten

Zielgruppe:

Experte junior

Ziele:

- Qualifikationsfeststellung (darunter ist die Ermittlung von Verhaltensstärken bzw. Verhaltensdefiziten für die Position eines Marketingexperten)
- Qualifikationsentwicklung (darunter ist die Analyse von Entwicklungs- und Trainingsnotwendigkeiten zu verstehen)

Inhalt:

Dieses Instrument ist ein durchgehend strukturiertes Verfahren zur Feststellung von Verhaltens- und Persönlichkeitseigenschaften, die von mehreren Beobachtern (Assessoren) in arbeitsplatzähnlichen (situativen) Übungen bei Bewerbern bzw. Teilnehmern beobachtet und beurteilt werden. Die Voraussetzung dafür bildet eine gründliche Analyse der Anforderungen an das Berufsbild.

Nach Abschluss des Assessments werden die Ergebnisse im Rahmen einer Besprechung zusammengefasst und dokumentiert

Kosten und Termine nach Vereinbarung

Dauer: 1,5 Tage

Fachliche Ausbildung

Finanzieren	44
Kundenbilanzanalyse und Interpretation	44
BARS – Bilanz Analyse und Reporting System	45
Liegenschaftsbewertung bei Privatkunden.....	46
Liegenschaftsbewertung bei Firmenkunden.....	47
FINE und ESM ^{light} - Basisschulung.....	48
ESM und ESG – Schulung	49
Wohnservice-Grundlagen NÖ/W	50
Wohnservice-Auffrischung und Aktualisierung.....	51
Leasing Einführung.....	52
Veranlagen	53
Zertifikate Know-how auf den Punkt gebracht.....	53
Dienstleistungen	54
Jugendbetreuer-Seminar	54
Bauspar-Grundkurs	55
Bauspar-Seminar.....	56
Kartensysteme.....	57
Basiswissen Personen- und Sachversicherung	58
Personen-/Sachversicherung Verkaufsprodukte.....	59
Personenversicherung-Beratungsprodukte.....	61
Sachversicherung-Beratungsprodukte	62
Fresh-up Personenversicherung	63
Fresh-up Sachversicherung	64
Betrieb	65
ProWork ® - den Tagesablauf optimieren	65
PC-Bilanz.....	66
Betriebswirtschaftliche Grundlagen	67
Betriebswirtschaftliche Fitness für Betreuer von KMU's	68
Banking Cyber*School „Light“	69
Banking Cyber*School „Professional“	70

Finanzieren

Kundenbilanzanalyse und Interpretation

Zielgruppe:

Experte junior + professional
Kundenbetreuer FK junior + professional
Kundenbetreuer KK junior + professional
Kundenbetreuer Private Banking professional + senior
Sachbearbeiter professional
Vertriebsassistent professional

Ziele:

- Professionell mit Bilanzanalysen umgehen können
- Die wirtschaftliche Situation eines Kunden besser beurteilen können
- Basierend auf den Ergebnissen einer Bilanzanalyse Kompetenz bei Kundengesprächen zeigen

Inhalt:

- Interpretation und Beurteilung der wirtschaftlichen Situation bei Fallbeispielen
- Umgang mit Branchenvergleichen und Mehr[wert] – Raiffeisen Unternehmens Check
- Kreditfähigkeitskalkulation
- Ansatzpunkte für Bilanzgespräch und Beratung inklusive Problembereiche

SEM-Nr.:

11736

Dauer: 2 Tage

15.03. – 16.03.2017

Preis: € 695,00

USt-frei pro Teilnehmer

BARS – Bilanz Analyse und Reporting System

Zielgruppe:

Sachbearbeiter junior
Vertriebsassistent professional
Kundenbetreuer FK junior
Kundenbetreuer KK junior

Ziele:

- Kennenlernen von BARS (Bilanz Analyse und Reporting Systems) und dessen Struktur
- Möglichkeiten der Anwendung des Programms BARS (z.B. Kundensuche, ...)
- Besprechung des BARS-Ausdruckes
- Umgang mit und Interpretation von Kennzahlen

Inhalt:

- BARS Struktur und generelle Handhabung
- BARS starten und Kundensuche
- Lesen/Interpretation des BARS-Ausdruckes – inkl. Branchenvergleich und branchenbezogene Kennzahlen
- Interpretation von ausgewählten Kennzahlen
- eBT – elektronischer Bilanztransfer

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag	Preis: € 285,00
11849	13.04.2017	USt-frei pro Teilnehmer

Liegenschaftsbewertung bei Privatkunden

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+ professional
Kundenbetreuer PK professional + senior
Kundenbetreuer Private Banking professional
Vertriebsassistent professional

Ziele:

Die Teilnehmer lernen die wesentlichen Faktoren kennen, die den Wert einer Liegenschaft beeinflussen, können Bewertungsmethoden anwenden und vorliegende Gutachten auf Plausibilität beurteilen.

Inhalt:

Die Inhalte sind auf die Bewertung von Privatliegenschaften abgestimmt.

- Grundlagen: Verkehrswert, Zweck der Ermittlung
- Bewertungsunterlagen: Unterlagen von Behörden, Besichtigungen, Unterlagen über gesonderte Bestände (Leibrenten, Bestandsverträge usw.)
- Bewertungsmethoden: Vergleichswertverfahren, Sachwertverfahren, Ertragswertverfahren
- Aufbau: Bodenwert, Gebäudewert, Ertragswert (Rohertrag, Erhaltung, Mietausfall, Renditeerwartungen)
- Besondere wertbeeinflussende Faktoren: Reallasten, Dienstbarkeiten, Vorkaufsrechte, Wiederkaufsrechte, Leibrenten, Fruchtgenuss
- Einbeziehung der aktuellen Marktlage
- Schätzung mit Hilfe des Immobilienpreisspiegels: Einteilung des Preisspiegels, ermittelte Basispreise, Bewertung von Abweichungen
- Beurteilungshilfen für vorliegende Gutachten
- Wesentliche Parameter für die Anwendung des IT-Programms

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag	Preis: € 285,00
11847	18.05.2017	USt-frei pro Teilnehmer

Liegenschaftsbewertung bei Firmenkunden

Zielgruppe:

Kundenbetreuer FK professional
Kundenbetreuer KK professional
Experte professional
Sachbearbeiter professional
Vertriebsassistent professional

Ziele:

Die Teilnehmer lernen

- die wesentlichen Faktoren kennen, die den Wert einer Liegenschaft beeinflussen
- können Bewertungsmethoden anwenden und vorliegende Gutachten auf Plausibilität beurteilen.

Inhalt:

Die Inhalte sind auf die Bewertung von Privatliegenschaften (1. Seminartag) und von kommerziell genutzten Liegenschaften (2. Seminartag) abgestimmt.

- Grundlagen: Verkehrswert, Zweck der Ermittlung
- Bewertungsunterlagen: Unterlagen von Behörden, Besichtigungen, Unterlagen über gesonderte Bestände (Leibrenten, Bestandsverträge usw.)
- Bewertungsmethoden: Vergleichswertverfahren, Sachwertverfahren, Ertragswertverfahren
- Aufbau: Bodenwert, Gebäudewert, Ertragswert (Rohertrag, Erhaltung, Mietausfall, Renditeerwartungen)
- Besondere wertbeeinflussende Faktoren: Reallasten, Dienstbarkeiten, Vorkaufsrechte, Wiederkaufsrechte, Leibrenten, Fruchtgenuss
- Einbeziehung der aktuellen Marktlage
- Schätzung mit Hilfe des Immobilienpreisspiegels: Einteilung des Preisspiegels, ermittelte Basispreise, Bewertung von Abweichungen
- Beurteilungshilfen für vorliegende Gutachten
- Wesentliche Parameter für die Anwendung des IT-Programms

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 460,00

11848

30.05. – 31.05.2017

USt-frei pro Teilnehmer

FINE und ESM^{light} - Basisschulung

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+

Kundenbetreuer PK+ junior + professional+ senior

Kundenbetreuer Private Banking + junior + professional + senior

Kundenbetreuer PK + junior + professional + senior

Serviceberater junior

Vertriebsassistent + junior + professional

Ziele:

Der Teilnehmer

- erhält einen Überblick über die Funktionalitäten der Applikation FINE
- kann die Einträge der „FINE- Arbeitsliste“ interpretieren und persönliche Einstellungen vornehmen
- kann Standardkreditfälle beantragen, beurteilen, fertig stellen und entscheiden
- kennt die unterschiedlichen Status und Arbeitsschritte eines FINE-Kreditaktes
- kann die „FINE Workflow-Funktionen und Historien“ interpretieren und nutzen führt Kreditanträge zur Bewilligung und kennt die weiterführenden Einzelschritte aus Sicht des Kompetenzträgers

Inhalt:

- FINE-Standardkreditprozess
- Beantragung Kreditwunsch im FINE (Standardprodukte des PK-Produktkataloges)
- Antragsanlage mit mehreren Kreditnehmern und Haftenden bzw. mit mehreren Kreditwünschen innerhalb eines Antrages
- Nutzung der umfassenden IT-Schnittstellen (z.B. SMART-Kunde (ehemals Webkunde) KSV, Warnliste, SMART Bank (ehemals Racon Bank), ESM (ehemals SMS), ESG (ehemals SGS), Rating, MER, etc.)
- Erfassung von Standardsicherheiten mit ESM^{light} (ehemals SMS^{light}) (Bürgschaft, Versicherungen, Spar- / Bauspareinlagen, Wertpapierdepot, Lohn/Gehalt, Eigentumsvorbehalt, Hypothek, Eigenmittelabtretung von Genossenschaftswohnungen...)
- Erfassung von Grundbuchs-/Liegenschaftsdaten und von Fremdprodukten in der Vermögenswerte- und Liegenschaftsdatenbank (VW^{light}) (ehemals Liegenschaftsdatenbank und Fremdproduktdatenbank)
- Erfassung Kreditbeurteilung für Privatkunden im FINE, Umgang mit Checklisten, Abwicklungshinweise, Kommentare, Stellungnahmen und Auflagen
- Ermittlung von Obligo, Blancoanteil und der Sicherheitengesamtsicht ESG (ehemals SGS) in FINE und deren Interpretation
- Erstellen von Kunden und Bewilligungsanträgen samt zusätzlicher PDF-Anhänge
- Erstellen von Vertragsentwürfen und vorvertraglicher Informationen (VVI)
- Bestandsgeschäft in FINE (am Beispiel Prolongation und Stundung (*wenn zeitlich möglich*))

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 675,00

11737

22.05. – 23.05.2017

USt-frei pro Teilnehmer

ESM und ESG – Schulung

Zielgruppe:

Sachbearbeiter junior + professional

Ziele:

Jeder Teilnehmer soll nach Abschluss des Seminars

- gängige Sicherheiten im ESM (Einheitliches Sicherheiten Managementsystem) anlegen und bearbeiten können
- Liegenschaften in der Datenbank VWL (Vermögenswerte und Liegenschaften) anlegen und bearbeiten können
- Versicherungen in der Datenbank VWL (Vermögenswerte und Liegenschaften) anlegen und bearbeiten können
- Hypothekarische Sicherheiten erfassen und warten können
- mit allen für Kreditsicherheiten-Anlage erforderlichen Programmen vertraut sein

Inhalt:

- Anlage von Standardsicherheiten im ESM
- Verknüpfung der Sicherheiten zu Kunden und Konten
- Versorgung der Sicherheiten mit risikorelevanten Daten
- Anlage von Liegenschaften in der Liegenschaftsdatenbank (VWL)
- Anlage von Versicherungen in der Fremdproduktdatenbank (VWL)
- Anlage von Hypotheken als Sicherheit
- Verpfändung von WP-Depots (Pauschalbewertung vs. Positionsbewertung)
- Sicherheitendarstellung bei Konsortialkrediten
- Wartung und Änderungen in den Sicherheitendaten
- Erstellung und Interpretation der Sicherheitengesamtsicht (ESG)
- Freigabe, Änderung und Deaktivierung von Sicherheiten
- Eigenmittelrelevanz (EMR) – Versorgungslogik in ESM und VWL
- Automatische Werteverteilung (manuelle Übersteuerung)

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 675,00

USt-frei pro Teilnehmer

11738

19.06 – 20.06.2017

Wohnservice-Grundlagen NÖ/W

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK professional

Ziele:

- Vermittlung der Grundlagen und der Grundkenntnisse der NÖ Förderungsrichtlinien beim Neubau und bei der Eigenheimsanierung
- das Erkennen der richtigen Förderungsart(en)
- das Ausfüllen eines Wohnbauförderungsansuchens beherrschen
- das Berechnen der Förderungshöhe und der Annuitäten
- Kundenberatung durchführen können

Inhalt:

- NÖ Wohnbauförderung Eigenheim
- Wohnzuschuss
- Wohnbeihilfe
- NÖ Eigenheimsanierung
- Pendlerhilfe
- Förderung für Lärmschutzfenster an Bundes- und Landesstraßen
- Baurechtsaktion des Landes Niederösterreich

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 310,00

USt-frei pro Teilnehmer

11742

13.02. – 14.02.2017

11744

03.05. – 04.05.2017

11745

27.09. – 28.09.2017

Wohnservice-Auffrischung und Aktualisierung

Zielgruppe:

Kundenbetreuer Private Banking professional
Kundenbetreuer PK professional + senior

Ziele:

- NÖ Förderungsrichtlinien beim Neubau und bei der Eigenheimsanierung
- Beratung bezüglich
 - Berechnung von Vorrangseinräumungen
 - Einkommensberechnung
 - Endabrechnung bei der Wohnbauförderung und Eigenheimsanierung
- Hilfestellung bei der Unterscheidung zwischen Wohnbauförderung und Eigenheimsanierung
- Förderungsabwicklungsmodalitäten

Inhalt:

- NÖ Wohnbauförderung Eigenheim
- NÖ Eigenheimsanierung
- Wohnzuschuss
- Wohnbeihilfe

SEM-Nr.:

11748

Dauer: 1 Tag

20.04.2017

Preis: € 195,00

USt-frei pro Teilnehmer

Leasing Einführung

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK junior

Ziele:

Teilnehmer sollen, die Grundlagen des Leasinggeschäftes allgemein und den Bereich Kfz-Leasing in der Beratung anwenden und abwickeln können.

Inhalt:

- Leasing Grundlagen (Sparten, Vertragsmodelle und -bestandteile, rechtliche und steuerrechtliche Rahmenbedingungen, bilanztechnische Behandlung, Zielgruppen und Vorteile, Bewilligung, etc.)
- Vergleichbarkeit von Leasing-Offerten
- Verkaufsaspekte zum Thema Leasing
- Leasingkalkulationsprogramme

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag	Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)
11758	18.05.2017	

Veranlagen

Zertifikate Know-how auf den Punkt gebracht

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+ professional
Kundenbetreuer PK+ senior

Ziele:

Den Anlegern einfach, fundiert und rasch die wichtigsten Arten von Zertifikaten sowie deren Chancen-/Risikoprofil erklären zu können. Eine praxisnahe Wissensvermittlung soll eine rasche Umsetzung der erlernten Inhalte im Beratungsgeschäft ermöglichen.

Inhalt:

- Raiffeisen Centrobank – größter Zertifikateanbieter in Österreich
- Wie hat sich der Markt für Zertifikate entwickelt?
- Das Zertifikateuniversum auf einen Blick
- Funktionsweise/Chancen/Risiken der wichtigsten Zertifikatetypen:
 - Garantie-Zertifikate
 - Bonus-Zertifikate
 - Aktienanleihen
 - Index-ZertifikateZertifikate im Fokus
Funktionen der Website <https://www.rcb.at/>

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag	Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)
11733	11.05.2017	
11734	16.11.2017	

Dienstleistungen

Jugendbetreuer-Seminar

Zielgruppe:

Serviceberater professional

Ziele:

- Die Schaffung des Bewusstseins, dass der nachwachsende Markt wichtig ist und intensiv betreut werden muss
- Der Teilnehmer kennt seine Zielgruppe und deren Bedürfnisse
- Der Teilnehmer hat zielgruppenbezogene Produktkenntnisse erworben und kennt den Raiffeisen Club
- Der Teilnehmer erkennt Signale bei seiner Zielgruppe und spricht aktiv auf Beratung an
- Der Teilnehmer führt eigenständig abschlussorientierte Beratungen mit jeder Kundenschicht des Nachwachsenden Marktes
- Der Teilnehmer kann mit Einwänden und Vorwänden im Jugendbereich optimal umgehen

Inhalt:

- Zielgruppenmarketing „Nachwachsender Markt“
- Einbindung der Jugendarbeit in den ERFOLGSplan PK
- Bedeutung und Positionierung der ERFOLGSwerkzeuge Raiffeisen Club und Schulaktivitäten
- Ansprachetrainings auf „Magic Moments“ im Jugendbereich
- Beratungstrainings von speziell auf Jugendthemen abgestimmten Fallbeispielen
- Einwand- und Vorwandbehandlung bei Jugendthemen
- Informations- und Erfahrungsaustausch unter den Jugendbetreuern

SEM-Nr.:**Dauer:** 2 Tage**Preis:** € 530,00

USt-frei pro Teilnehmer

11760

27.03. – 28.03.2017

11761

20.09. – 21.09.2017

11762

08.11. – 09.11.2017

Bauspar-Grundkurs

Zielgruppe:

Serviceberater junior

Ziele:

- Vermittlung der Grundlagen des Bausparens
- Vermittlung der Grundkenntnisse der staatlichen Bausparförderung
- das Ausfüllen eines Antrages auf Abschluss eines Bausparvertrages und eines Antrages auf Erstattung beherrschen
- einfache Kundenberatung durchführen können

Inhalt:

- Bausparen bei RAIFFEISEN
- der Bausparvertrag
- Abschluss eines Bausparvertrages
- staatliche Bausparförderung
- Überblick über die Zuteilung
- Zusatzprodukte
- Überblick über das Bauspardarlehen
- Bausparabfragen (Bauspar-Cockpit)
- Bausparberatungsprogramme (RBC)
- Argumentation im Verkaufsgespräch
- Vertriebsaktivitäten
- Verkaufstraining

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)
11776	12.01. – 13.01.2017	
11777	08.05. – 09.05.2017	
11778	04.09. – 05.09.2017	
11779	06.11. – 07.11.2017	

Bauspar-Seminar

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK junior

Ziele:

- Vertiefung des Bauspargrundwissens
- Beratung bezüglich Bauspardarlehen, Zwischendarlehen

Inhalt:

- Änderungen, Neuerungen im Sparbereich
- Erfahrungsaustausch
- Vertragsänderungen
- Beleihungsunterlagen, Beleihungsprüfung
- Erforderliche Unterlagen für die Einreichung
- Sicherstellung
- Darlehensauszahlungen
- Darlehenstilgung
- Zwischendarlehen
- Bausparabfragen (Bauspar-Cockpit)
- Bausparberatungsprogramme (RBC)
- Argumente für das Beratungsgespräch
- Vertriebsaktivitäten
- Umsetzungstraining

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)
11780	25.01. – 26.01.2017	
11781	30.05. – 31.05.2017	

Kartensysteme

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK junior + professional + senior
Serviceberater professional

Ziele:

- Optimale Kartenausstattung (bedarfs- und bonitätsorientiert) anbieten und Kunden insbesondere zur Kartennutzung motivieren
- Sicherheit im Verkaufsgespräch durch Kompetenz bei der Produktberatung
- Ertragschancen im Zahlungsverkehr durch aktiven Kartenverkauf

Inhalt:

- Strategien und Entwicklungen im Kartenzahlungsverkehr
- Wie ist der Kartenmarkt in Österreich strukturiert
- Überblick Kartenarten - Kredit-, Debit- und Prepaidkarten
- Produktinformationen – Welche Produkte verkaufen wir im Neugeschäft
- Anwendungsmöglichkeiten der Zahlungskarten und Limitgestaltung
- Sperrorganisation
- Sicherheit, Risiko, Haftung, Schadensfälle
- Kosten- und Ertragsfaktoren im Kartengeschäft
- Nutzen für Kunden und Raiffeisenbanken

SEM-Nr.:
11782

Dauer: 1 Tag
17.05.2017

Preis: € 285,00
USt-frei pro Teilnehmer

Basiswissen Personen- und Sachversicherung

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK junior + professional + senior
Serviceberater professional

Ziele:

Der Teilnehmer

- kennt die Grundbegriffe des Personenversicherungsgeschäftes
- erlangt einen Überblick über die Standardproduktpalette (Meine Raiffeisen Pension, KontoBasisVersicherung, Unfallversicherung, Jugend-Start-Package)
- kennt die Funktionalitäten des Beratungsprogrammes (RV-WEB) und kann einfache Antragstellungen vornehmen
- kennt die Anwendungsmöglichkeiten der verschiedenen Lebensversicherungstarife
- erlangt einen Überblick über den Deckungsumfang der Kfz-Haftpflichtversicherung (Bonus/Malus-System), der Kfz-Kaskoversicherung (Teil-, Parkschaden- und Vollkasko) und Kfz-Rechtsschutz-versicherung
- kennt die Grundbegriffe des Sachversicherungsgeschäftes
- erlangt einen Überblick über den Deckungsumfang der Wohnungs- und Eigenheimversicherung
- erlangt einen Überblick über den Deckungsumfang und die Tarife der Rechtsschutzversicherung
- kennt Einmalerläge als Veranlagungsprodukt (speziell für die Generation 50 +)

Inhalte:

- Grundlagen Personenversicherung
- Lebensversicherung gesamt (Pensions-, Überlebens-, Berufsunfähigkeits- und Ablebensversicherung)
- Kfz-Haftpflicht- und Kaskoversicherung inkl. Kfz-Rechtsschutzversicherung
- Wohnungs- und Eigenheimversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Einmalerlag

SEM-Nr.: **Dauer:** 1 Tag Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)

11803	11.01.2017
11804	08.03.2017
11805	02.05.2017
11806	13.06.2017
11807	30.08.2017
11808	07.11.2017

Personen- und Sachversicherung Verkaufsprodukte

Unfallversicherung (1 Tag)

Meine Raiffeisen Pension/Ablebensversicherung (1 Tag)

Wohnung- und Eigenheimversicherung (1 Tag)

Kfz-Haftpflicht- und Kaskoversicherung 1 (Tag)

RV-WEB-Tag (1 Tag)

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK junior

Ziele:

Der Teilnehmer

- erhält erste Einblicke in das Österreichische Sozialversicherungssystem- Pensionsproblematik
- kann den Bedarf des Kunden ermitteln
- kann Offerte im RV-WEB berechnen, Anträge erstellen und überleiten
- kann Offerte und Anträge dem Kunden präsentieren
- kann auf die wichtigsten Vor- und Einwände reagieren
- kennt die Leistungen der gesetzlichen Unfallversicherung
- kennt die Leistungen der gesetzlichen Pensionsversicherung (Hinterbliebenenvorsorge)
- kann im RV-WEB navigieren, kennt die Menüführung und hat einen Überblick über die Funktionen und Inhalte
- kann dem Kunden Auskünfte zu seinen Versicherungsverträgen geben
- kann Rückkäufe/Teilrückkäufe durchführen
- kann die richtige Versicherungssumme berechnen
- kann Sicherheitspotenziale für die Bank/Bankstelle oder auf Beraterebene erstellen
- kann dem Kunden alle notwendigen Schritte für die An- und Abmeldung erklären

Inhalt:

- Grundlagen Sozial-, Lebens-, Unfall- und Ablebensversicherung
- Meine Raiffeisen Pension - Basistarif, Pensionsgarantie, Ableben, Klauseln zum Werterhalt
- Geschäftsfälle und Übungsbeispiele im RV-WEB
- Ansprache – Offertpräsentation – Abschluss
- Tarife inkl. Produktbausteine

- Grundlagen RV-WEB
- Vertragsübersicht und Leistungsbeispiele
- Formulare und Bestandsänderungen
- Bearbeiten von Abläufern und Konvertierungen
- Vorteilskonto
- Geschäftsfälle und Übungsbeispiele im RV-WEB
- Grundlagen Wohnungs- und Eigenheimversicherung
- Deckungsumfang
- Basistarif, Bausteine HandwerkSoforthilfe und grobe Fahrlässigkeit
- Gesetzliche Grundlagen in der Kfz-Haftpflichtversicherung
- Grundlagen Kfz-Haftpflicht- und Kfz-Kaskoversicherung
- Unterlagen für die An- und Abmeldung
- Bonus/Malus-System in Österreich und der Raiffeisen Versicherung
- Bausteine Kfz-Unfall, Fahrzeug-Rechtsschutz und Lenkerschutz

SEM-Nr.:	Dauer: 5 Tage	Keine Seminarkosten(außer Nebenspesen)
11826	23.01. – 27.01.2017	
11827	13.03. – 17.03.2017	
11828	19.06. – 23.06.2017	
11829	18.09. – 22.09.2017	

Personenversicherung-Beratungsprodukte

Lebensversicherung, geförderte Lebenspension, Berufsunfähigkeitsversicherung und ILV

Zielgruppe:

Serviceberater professional

Ziele:

Der Teilnehmer

- erhält einen Überblick über das Österreichische Sozialversicherungssystem (Pensionsharmonisierung, Pensionsarten, Pensionskonto, Berufsunfähigkeit)
- kann den Vorsorgebedarf des Kunden erkennen und durch fundiertes Wissen über das österreichische Sozialversicherungssystem kompetent argumentieren
- kann aus den verschiedenen Tarifen ein individuelles Lösungskonzept für die private Vorsorge des Kunden erstellen
- kann Offerte im RV-WEB berechnen, Anträge erstellen
- kann Offerte und Anträge dem Kunden präsentieren
- kann auf die wichtigsten Vor- und Einwände reagieren
- kann dem Kunden im Leistungsfall weiterhelfen

Inhalt:

- Erweitertes Fachwissen Sozialversicherung
- Erweitertes Fachwissen Lebensversicherung
- Leistungspraxis
- Meine Raiffeisen Pension
Meine Raiffeisen Pension Plus (EE mit sofort beginnender Rente)
Meine Berufsunfähigkeits-Pension,
LV
- Geschäftsfälle und Übungsbeispiele im RV-WEB
- Ansprache – Offertpräsentation – Abschluss

SEM-Nr.:

11809 01.03. – 02.03.2017
11810 23.05. – 24.05.2017
11811 06.09. – 07.09.2017
11812 08.11. – 09.11.2017

Dauer: 2 Tage

Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)

Sachversicherung-Beratungsprodukte

Wohnungs-/Eigenheimversicherung, Kfz-Haftpflicht-/ Kfz-Kaskoversicherung, Rechtsschutzversicherung und Kündigung/ Rücktritt

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK professional

Ziele:

Der Teilnehmer

- erkennt den erweiterten Bedarf in der Wohnungs-, Eigenheim-, Kfz-Haftpflicht- und Kfz-Kaskoversicherung
- kann den Kundennutzen für die zusätzlichen Produktbausteine präsentieren
- kann Offerte im RV-WEB berechnen, Anträge erstellen überleiten
- kann Offerte und Anträge dem Kunden präsentieren
- kann auf die wichtigsten Vor- und Einwände reagieren
- kann Offerte dem Kunden präsentieren
- kann zusätzliche Produktbausteine kundengerecht erklären
- kann Kunden bei Kündigung/Rücktritt fachlich korrekt beraten und bedienen
- kann das Kündigungsprogramm im RV-WEB einfach und schnell bedienen
- kennt die Abwicklung im Schadenfall

Inhalt:

Wohnungs- und Eigenheimversicherung, Kfz-Haftpflicht- und Kfz-kaskoversicherung (1. Tag)

- aufbauendes Fachwissen in der Wohnungs- und Eigenheim-, Kfz-Haftpflicht- und Kfz-Kaskoversicherung
- zusätzliche Produktbausteine in der Wohnungs- und Eigenheimversicherung
- Rohbauversicherung
- Bonus/Malus-Übergang bei Kfz- und Eigentumswechsel
- erweiterter Kundennutzen in der Kfz-Haftpflicht- und Kfz-Kaskoversicherung
- Geschäftsfälle und Übungsbeispiele im RV-WEB
- Ansprache – Offertpräsentation – Abschluss

Rechtsschutzversicherung und Kündigung / Rücktritt (2. Tag)

- Fachwissen Rechtsschutzversicherung inkl. zusätzlicher Produktbausteine
- Besonderheiten der Rechtsschutzversicherung
- Geschäftsfälle und Übungsbeispiele im RV-WEB
- Vorteile der Kündigung für den Kunden, die Bank und den Mitarbeiter
- Fachwissen Kündigung und Rücktritt von Versicherungsverträgen
- Die wichtigsten Kündigungsparagrafen und Fristen
- Besonderheiten bei Kündigung und Rücktritt
- Praxisübungen im RV-Web

SEM-Nr.: **Dauer:** 2 Tage Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)

11813	16.01. – 17.01.2017
11814	22.03. – 23.03.2017
11815	05.04. – 06.04.2017
11816	05.10. – 06.10.2017

Fresh-up Personenversicherung

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK professional + senior

Ziel:

- Vertiefung des Wissens in der Pensionsversicherung

Inhalt:

- Aktuelle Informationen zu Produkten der Raiffeisen Versicherung
- Vertiefung der Fachkenntnisse in der Lebens- und Unfallversicherung
- Differenzierte Beispiele rechnen und präsentieren
- Beispiele aus dem Leistungsbereich
- Neuerungen im RV-WEB

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)
11818	10.01. – 11.01.2017	
11819	20.03. – 21.03.2017	
11817	03.05. – 04.05.2017	
11820	25.09. – 26.09.2017	
11821	06.11. – 07.11.2017	

Fresh-up Sachversicherung

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK professional + senior

Ziel:

- Vertiefung des Wissens in der Sachversicherung

Inhalt:

- Aktuelle Informationen zu Produkten der Raiffeisen Versicherung
- Vertiefung der Fachkenntnisse in der Wohnungs-, Eigenheim-, Kfz-Haftpflicht-, Kfz-Kasko und Rechtsschutzversicherung
- Kündigung im Konsumentengeschäft
- Differenzierte Beispiele rechnen und präsentieren
- Beispiele aus dem Schadenbereich
- Neuerungen im RV-WEB

SEM-Nr.:**Dauer:** 2 Tage

Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)

11822	12.01. – 13.01.2017
11823	28.03. – 29.03.2017
11824	08.06. – 09.06.2017
11825	27.09. – 28.09.2017

Betrieb

ProWork® - den Tagesablauf optimieren

Der heutige Arbeitsalltag ist geprägt von Unterbrechungen und vielen Aufgaben, die einen Tag zerstückeln können. Wir haben eine Fülle von unterschiedlichsten Aufgaben mit verschiedenen Anforderungen zu bewältigen. Die Schwierigkeit liegt darin, den Überblick zu behalten und die wirklich wichtigen Aufgaben von den anderen unterscheiden zu können. Das benötigt ein gut funktionierendes Aufgabenmanagement. ProWork® nimmt sich genau diesen Herausforderungen an und bietet eine moderne Lösung dafür. Dieses System garantiert, dass Sie nichts vergessen und immer den Überblick haben. ProWork® lässt sich hervorragend mit Lotus Notes und/oder auch in Papierform effektiv und einfach umsetzen.

Zielgruppe:

Experte professional
Bankstellenleiter
Gruppenleiter

Ziele:

- Selbstmanagement optimieren und Zeitaufwände messbar reduzieren
- Stressentlastung durch neues Vertrauen in eigene Prozesse zur Aufgabenbewältigung erreichen

Inhalte:

- Lotus Notes: Nutzen Sie Email, Kalender und Aufgaben sinnvoll; Üben Sie am eigenen System
- Verringern Sie ihre administrative Aufwände und vereinfachen Sie Ihre Schreibtischarbeit
- Schaffen Sie den Überblick und sehen Sie was Ihre Arbeit wirklich ausmacht
- Treffen Sie qualifizierte Entscheidungen über Prioritäten und Zeitaufwände
- Befreien Sie Ihre Psyche und lernen Sie besser zu fokussieren
- Handeln Sie nur mehr pro-aktiv und nicht mehr re-aktiv: immer einen Schritt voraus sein!
- Vermeiden Sie Engpässe und lernen Sie souverän und ohne Stress durch den Alltag zu gehen

SEM-Nr.:

11831

Dauer: 2 Tage

02.11 – 03.11.2017

Preis: € 685,00

USt-frei pro Teilnehmer

PC-Bilanz

Zielgruppe:

Experte professional + senior

Ziele:

Die Teilnehmer sind in der Lage, die Fertigstellung der Bilanz einer Raiffeisenbank sowie die Bearbeitung von Anhang und Lagebericht vorzunehmen.

Inhalt:

- Abholen der eigenen Bilanzdaten
- Programmeinstieg
- Buchungssimulation
- Erstellung von Jahresabschluss schemata
- Datenüberleitung Anhang
- Erstellen der Beilagen für Anhang
- Anlagespiegel
- Bearbeitung des Anhanges
- Erstellen eines Datenträgers für die Veröffentlichung des Anhanges
- Ausdruck

SEM-Nr.:

11832

Dauer: 0,5 Tage

24.01.2017

Preis: € 275,00

USt-frei pro Teilnehmer

Betriebswirtschaftliche Grundlagen

BWL 1 – Grundlagen Buchhaltung
 BWL 2 – Grundkenntnisse Bilanzierung
 BWL 3 – Interpretation und Bilanzanalyse

Zielgruppe:

Experte junior
 Sachbearbeiter junior
 Vertriebsassistent junior
 Kundenbetreuer FK junior
 Kundenbetreuer KK junior
 Kundenbetreuer Private Banking professional + senior

Ziele:

- Grundkenntnisse über Kundenbilanzen erwerben und somit die Voraussetzungen für eine kompetente Analyse zu schaffen
- Vorbereitung für den Endtest bei Kundenbilanzanalyse und Interpretation

Inhalt:

BWL 1 (1 Tag):

- Buchhalterische Grundbegriffe (Doppelte Buchführung, Soll - Haben, Aufwand - Ertrag, Aktiva - Passiva, Eigenkapital - Fremdkapital)
- Unternehmensplanspiel - Verbuchung lfd. Geschäftsfälle inkl. Jahresabschluss

BWL 2 (2 Tage):

- Buchführungspflichten, Gewinnermittlungsarten (UGB/EST)
- Bewertung und Bilanzierung ausgewählter Bilanzpositionen
- Anhang/Lagebericht

BWL 3 (1 Tag):

- Sonderfragen der Bilanzanalyse (a.o. Bereich, Eigenkapital)
- Ableitung von Kennzahlen aus dem Jahresabschluss
- Interpretation von Kennzahlen
- Fallbeispiele zur Veranschaulichung der Zusammenhänge

SEM-Nr.:		Dauer: 4 Tage	Preis: € 970,00 (gesamt) USt-frei pro Teilnehmer
11833	BWL 1	30.01.2017	€ 245,00
11834	BWL 2	31.01. – 01.02.2017	€ 480,00
11835	BWL 3	02.02.2017	€ 245,00

Betriebswirtschaftliche Fitness für Betreuer von KMU's

Zielgruppe:

Kundenbetreuer FK professional + senior
Kundenbetreuer KK professional + senior
Experte professional + senior
Geschäftsleiter

Ziele:

- Die betriebswirtschaftliche Situation von KMU's besser verstehen
- Höhere Fachkompetenz als Unternehmerberater im Kundenkontakt
- Das Zusammenspiel von Firmenkunde, dessen Steuerberater und der Bank betrachten und das Ratinggespräch danach ausrichten

Inhalt:

Teil 1: (1,5 Tage)

- Unternehmerentscheidungen und deren höchst unterschiedliche Auswirkungen auf die Jahresabschluss-Analyse (Bilanz, GuV, Cash-Flow) in der Praxis erkennen, verstehen, richtig interpretieren.
- Rechtsformverflechtungen bei kleinen Unternehmensgruppen (GmbH, GmbH & Co KG, Einzelunternehmen): Wechselseitige Lieferungen und Leistungen im Anlage- und Umlaufvermögen, in den Verbindlichkeiten und Rückstellungen sowie in der Gewinn- und Verlustrechnung erkennen, Zusammenhänge wirtschaftlich und bilanziell verstehen und deren Auswirkungen auf die wirtschaftliche Lage des Unternehmens richtig einschätzen.

Teil 2: Vernetzung (0,5 Tage)

- Finanzielle Berichterstattung Unternehmen / Steuerberater / Bank in der KMU-Praxis. Problembereiche erkennen, Potentiale heben.
- Unterschiedliche Sichtweisen / gemeinsame Interessen / win-win Situationen für Kunde-Steuerberater-Bank schaffen

Teil 3: (1 Tag)

- Unternehmens-/Unternehmerentscheidungen in der Praxis - Anlässe, relevante Informationen, Beurteilung, Tools
- Rating von KMU's - Berechnung, Gewichtung, Einflussfaktoren, erfolgreiche Kundenkommunikation - konkrete Beispiele
- Sonderthemen im Rahmen der Bonitätsbeurteilung - Start Up's, Intensivbetreuungsfälle, Bewältigung von Unternehmenskrisen

SEM-Nr.: **Dauer:** 3 Tage

Preis: € 990,00
USt-frei pro Teilnehmer

11836 01.03. – 03.03.2017

Banking Cyber*School „Light“

Zielgruppe:

Bankstellenleiter
Experte junior
Gruppenleiter
Kundenbetreuer FK professional + senior
Kundenbetreuer PK+ professional + senior
Kundenbetreuer Private Banking professional + senior

Ziele:

- Teilnehmer lernen die Inhalte, die für den Einsatz der Instrumente Raiffeisen NÖ-Wien in der Kundenkalkulation wichtig sind, kennen
- Teilnehmer verstehen die wichtigen Schnittstellen der Gesamtbank

Inhalt:

- Ziele und Methoden einer modernen Gesamtbanksteuerung
- Bausteine des Bankergebnisses: getrennte Vertriebs- und Risikoverantwortung
- Verrechnungszinssätze als Drehscheibe der Bankensteuerung
- Verrechnungszinssatz-Gebäude der RBG NÖ-Wien im Überblick
- Methoden der Bankkalkulation
- Informationssysteme der RBG NÖ-Wien (MER, Vorkalkulation und Budgetierung)

SEM-Nr.: 11739

Preis: € 420,00

Anmeldung bei MODAL jederzeit möglich

Dauer:

Der geschätzte Lernaufwand entspricht einem dreitägigen Seminar, das in einem Zeitraum von ca. 3 Monaten überall von einem PC mit Internetanschluss absolviert werden kann.

Banking Cyber*School „Professional“

Zielgruppe:

B-1 Manager
B-2 Manager
Experte professional
RB-1 Manager / SGF Leiter

Ziele:

- Teilnehmer erkennen die Gesamtbankzusammenhänge
- Teilnehmer können die Inhalte mittels MER und Zinsablaufbilanz umsetzen

Inhalt:

- Ziele und Methoden einer modernen Gesamtbanksteuerung
- Bausteine des Bankergebnisses: getrennte Vertriebs- und Risikoverantwortung
- Wirkung gesetzlicher Rahmenbedingungen
- Verrechnungszinssätze als Drehscheibe der Banksteuerung
- Verrechnungszinssatz-Gebäude der RBG NÖ-Wien
- Methoden der Bankkalkulation
- Informationssysteme der RBG NÖ-Wien (MER, Vorkalkulation und Budgetierung)
- Zinsrisikosteuerung im Bankbuch

SEM-Nr.: 11740

Preis: € 520,00

Anmeldung bei MODAL jederzeit möglich

Dauer:

Der geschätzte Lernaufwand entspricht einem fünftägigen Seminar, das in einem Zeitraum von ca. 3 Monaten überall von einem PC mit Internetanschluss absolviert werden kann.

Beratung und Verkauf

Aktiv verkaufen	72
Psychologie im Verkauf	73
Motivation und Überzeugung im Verkaufsgespräch.....	74
Effizientes Verkaufen im digitalen Wettbewerb	75
Leichter verkaufen durch Stimme, Sprache & Körpersprache	76
Leichter verkaufen durch Visualisierung	77
Freude am Verkaufen	78
BSB – Erfolg mit „Betreuter Selbstbedienung“	79

Aktiv verkaufen

Zielgruppe:

Kundenbetreuer FK professional + senior
Kundenbetreuer KK professional + senior
Kundenbetreuer PK professional
Kundenbetreuer PK+ junior
Kundenbetreuer Private Banking junior

Ziele:

- Aktive und bewusste Gestaltung des Verkaufsprozesses
- Die Mitarbeiter sollen dafür gewonnen werden, ihre eigene tägliche Praxis anhand von relevanten Kriterien zu analysieren.
- Grundlagen für eine erfolgreiche Verkaufspraxis werden geprägt und umgesetzt

Inhalt:

Optimierung der Kundenansprache:

- Strategien, um das Kundeninteresse zu wecken
- Beispiele für die Praxis

Argumentationstechnik:

- Persönliche Argumentationsmuster
- Gesetzmäßigkeiten der Argumentation
- Erkennen, dass unterschiedliche Kundentypen beim gleichen Produkt unterschiedlicher Argumentation bedürfen
- Kompetenz für rationale und emotionale Argumentation entwickeln

Abschlusstechnik:

- Schwierigkeiten in der Abschlussphase erkennen und vermeiden
- Unsicherheiten beim Verkäufer und Widerstände des Kunden wahrnehmen und abbauen
- Wirkungsvolle Abschlusstechniken kennen lernen
- Individuell geeignete Abschlusstechniken herausfinden
- Die Signale zum Gesprächsabschluss verstehen und setzen

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 560,00

USt-frei pro Teilnehmer

11741

14.03. – 15.03.2017

Psychologie im Verkauf

Zielgruppe:

Kundenbetreuer FK professional + senior
Kundenbetreuer KK professional + senior
Kundenbetreuer PK+ junior
Kundenbetreuer Private Banking junior
Kundenbetreuer PK professional

Ziele:

- Vertiefung und Umsetzung der im Einstiegsseminar erworbenen Kenntnisse unter besonderer Berücksichtigung schwieriger Kunden- und Gesprächssituationen
- Perfektionierung des Verkaufsgesprächs
- Wahrnehmung und Verstehen der Körpersprachesignale

Inhalt:

- Effiziente und bewährte Gesprächsführungsstrategien
- Psychologische Gesetzmäßigkeiten in der Gesprächsführung
- Praktische Durchführung von Gesprächsprozessen mit schwierigen Ausgangsvoraussetzungen
- Die Grundgesetze der Körpersprache und ihre Bedeutung für Gefühle und Einstellungen beim Kunden und beim Berater im Verkaufsgespräch

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 560,00

11743

19.04. – 20.04.2017

USt-frei pro Teilnehmer

Motivation und Überzeugung im Verkaufsgespräch

Zielgruppe:

Kundenbetreuer FK professional + senior
Kundenbetreuer KK professional + senior
Kundenbetreuer PK+ junior
Kundenbetreuer Private Banking junior
Kundenbetreuer PK professional

Ziele:

- Situationsgerechte Anwendung von erprobten Argumentations- und Überzeugungstechniken
- Konstante Verknüpfung der Motivationslage des Kunden und mit den Produktvorteilen (Nutzenargumentation)
- Verstärkung der Überzeugungskraft des Beraters

Inhalt:

- Erweiterung der Argumentationsfähigkeit als wichtiges Grundelement der erfolgreichen Gesprächsführung (z.B. Rhetorik, 5-Satz-Technik, Beweisverfahren, Visualisierung)
- Einsatz von rationaler und emotionaler Argumentation
- Für individuelle, problematische Argumentationsfälle aus der Praxis werden konkrete Lösungsansätze erarbeitet (z.B. wirkungsvolle Einwandbehandlung, Storytelling o.ä.)
- Durch Training Verankerung der Argumentationstechnik im eigenen Verhalten

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 560,00
11746	17.05. – 18.05.2017	USt-frei pro Teilnehmer

Effizientes Verkaufen im digitalen Wettbewerb

Zielgruppe:

Kundenbetreuer FK professional + senior
Kundenbetreuer KK professional + senior
Kundenbetreuer PK+ junior
Kundenbetreuer Private Banking junior
Kundenbetreuer PK professional

Ziele:

- Steigerung der persönlichen Verkaufseffizienz im digitalen Umfeld
- Umsetzung von Verkaufszielen
- Nutzung der persönlichen Präsenz als Erfolgsfaktor vs. Internet
- digitaler, virtueller Konkurrenz

Inhalte:

- Wie ich meine persönliche Effizienz steigern
- Wie ich den Vorteil meiner persönlichen Präsenz optimal einsetze
- Mit Selbstmanagement zur Höchstleistung
- Einstellungen und deren Wirkung
- Wie kann ich Kaufentscheidungen positiv steuern
- Entwicklung von erfolgreichen Kundenbindungen

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 665,00
11747	19.06. – 20.06..2017	USt-frei pro Teilnehmer

Leichter verkaufen durch Stimme, Sprache & Körpersprache

Körpersprache und Stimme nutzen, um Verkaufsumsätze und Kundenbindung effektiv zu steigern!

Zielgruppe:

Kundenbetreuer FK professional + senior
 Kundenbetreuer KK professional + senior
 Kundenbetreuer PK+ junior
 Kundenbetreuer Private Banking junior
 Kundenbetreuer PK professional

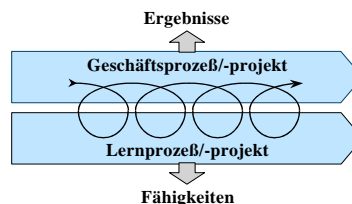
Ziele:

- Einsichten gewinnen in wichtige Zusammenhänge und Hintergründe der Körpersprache und der Stimme für den Verkauf
- Verstehen, worum es bei der Kommunikation wirklich geht
- Erlernen des richtigen Umgangs mit der eigenen Stimme und der Betonung im Verkaufsgespräch
- Verbesserung der Kommunikation in den Beratungs-Gesprächen

Inhalte:

- Power Wording
- Klima-Mechanismus
- Auflockerungs- bzw. Stimmübungen (effektiv und praxiserprobt)
- Impulsvortrag: Stimme, Atmung, Sprachfehler: Warum sagen wir oft äh, ähm und uuund. Rollenspiele Verkaufssituationen
- Impulsvortrag Körpersprache

Die Gestaltung des Trainings- und Seminarprogrammes folgt den Ansätzen des Professionellen Lernens. Wesentliches Merkmal ist die enge Verzahnung von **Kompetenzentwicklung** (Lernen) und **Geschäftsentwicklung** (Erarbeitung konkreter geschäftlicher Ergebnisse = „hard results“).



Kommunikationssituationen wie Kunden- bzw. Verkaufsgespräche werden in Spielszenen dargestellt und anhand körpersprachlicher und sprachlicher Ergebnisse analysiert. Lehrgespräche, Diskussionen, Übungen, Feedback, 4-Augengespräch mit Video-Analyse

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 735,00 USt-frei pro Teilnehmer
11749	26. – 27.04.2017	

Leichter verkaufen durch Visualisierung

Wie man komplexe Themen verständlich und klar kommuniziert und dadurch annehmbar macht!

Zielgruppe:

Kundenbetreuer FK professional + senior
Kundenbetreuer KK professional + senior
Kundenbetreuer PK+ junior
Kundenbetreuer Private Banking junior
Kundenbetreuer PK professional

Ziele:

- Die Aufmerksamkeit der Empfänger konzentrieren
- Zugang zur Information über zwei Eingangskanäle (Bild und Wort); dies spricht beide Gehirnhälften an
- Informationen leichter und schneller erfassbar machen
- Das „Behalten“ fördern
- Dem Kunden Orientierungshilfen geben („Roter Faden“)
- Verdeutlichung des Wesentlichen
- Das gesprochene Wort erweitern bzw. ergänzen
- Die Betrachter einbeziehen

Inhalte:

- Planung der Visualisierung
- 10 praxistaugliche und erprobte Visualisierungsmethoden
- Grundlagen der Lernforschung: Aufmerksamkeitslenkung, Verständlichkeit, Merkbarkeit!
- 4-Mat-Model: Wie gebe ich visuell Informationen an unterschiedliche Kundentypen weiter
- Wirkung und Einsatz von Farben
- Das Prinzip der Schriftlichkeit (gezielte Beeinflussung des Unterbewusstseins)
- Nutzung von Raiffeisen-Verkaufshilfen

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 735,00

USt-frei pro Teilnehmer

11750

10.10. – 11.10.2017

Freude am Verkaufen

Zielgruppe:

Kundenbetreuer FK professional + senior
Kundenbetreuer KK professional + senior
Kundenbetreuer PK+ junior
Kundenbetreuer Private Banking junior
Kundenbetreuer PK professional

Ziele:

- ist, einen zu Ihrer individuellen Person passenden und lustvollen Zugang zum Verkaufsprozess zu entdecken.

Inhalt:

- Das Dreieck der Verkäuferentwicklung
- Intuitive Mentalmethoden: Das eigene Verbesserungspotential ausloten
- Das Kräftespiel im Kopf: Der „Inner-Game-Ansatz“ – ein Weg der Entkrampfung und Entstressung im Verkauf (hin zu Freude und Erleichterung)
- 4 Prinzipien für mehr Freude am Verkaufen
- Verkaufsfördernde Copingstrategien
- Verkaufen erleichtern durch verkaufsspezifische Mentalmethoden
- Strategie ein wichtiger Erfolgsfaktor: Die eigene Strategie im Verkauf erweitern und ausbauen

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 560,00

USt-frei pro Teilnehmer

11751

19.04. – 20.04.2017

BSB – Erfolg mit „Betreuter Selbstbedienung“

Zielgruppe:

Bankstellenleiter
Serviceberater junior + professional

BSB - Mitarbeiter-Coaching zur BSB-Einführung (nach Bedarf / Inhouse)

BSB - Coaching/Supervision für Einzelne oder Teams (nach Bedarf)

Ziele:

BSB - Start Up-Workshop (1,5 - 2 Tage / Inhouse)

Die Teilnehmer

- werden auf den unmittelbar bevorstehenden Start einer BSB-Filiale gezielt vorbereitet
- lernen die Grundlagen, Charakteristika und Auswirkungen der BSB kennen

BSB - Teamentwicklung (ev. mit Outdoor Training) (1,5 - 2 Tage)

Die Teilnehmer

- verbessern ihren Umgang mit anderen Persönlichkeits- und Kommunikationstypen
- überwinden eventuelle Motivationsengpässe nach/in der BSB-Einführungsphase

BSB - Follow Up-Workshop (1,5 Tage / Inhouse)

Die Teilnehmer

- reflektieren die in den ersten Wochen aufgetretenen Schwierigkeiten bei der Umsetzung der BSB
- erarbeiten konkrete Lösungsmöglichkeiten und Handlungsalternativen

BSB - Erfahrungsaustausch (1 Tag)

Die Teilnehmer

- tauschen Erfahrungen über den BSB-Betrieb in ihren Geschäftsstellen aus
- suchen neue Verkaufsstrategien bzw. Kundenorientierungsprogramme im Rahmen der BSB

Inhalt:**BSB - Start Up-Workshop** (1,5 - 2 Tage / Inhouse)

- BSB als zentrales Konzept der zukünftigen Geschäftsphilosophie und Wettbewerbsfaktor
- Erarbeitung eines BSB-spezifischen Verkaufsverhaltens (insbesondere Kundenansprache)
- Die Bedeutung des Front-Teams als Schlüsselfaktor in der BSB

BSB - Teamentwicklung (ev. mit Outdoor Training) (1,5 - 2 Tage)

- Bilanz und Ist-Zustandsanalyse des bisherigen Teamgeschehens
- Erarbeitung der Faktoren guter Team-Arbeit
- Bearbeitung teambezogener Situationen aus der Praxis

BSB - Follow Up-Workshop (1,5 Tage / Inhouse)

- Positive und negative Erfahrungen aus der konkreten BSB-Umsetzung
- Professionelles Verkaufsverhalten im BSB-Betrieb
- Bearbeitung teambezogener Situationen aus der Praxis

BSB - Erfahrungsaustausch (1 Tag)

- BSB und Verkauf
- BSB und Kundenorientierung
- BSB im Wettbewerb

SEM-Nr.: 11752**Dauer:** 7,5 Tage

Kosten und Termine nach Vereinbarung

Führung

Führung I – Führungspersönlichkeit und Führungsstil	82
Führung II – Komponenten wirksamer Führung	83
Effektiv Planen / ge-ZIEL-t Umsetzen	84
Leichter führen durch Stimme, Sprache & Körpersprache.....	85
Prozessmanagement für Führungskräfte	86
Effektive Personalentwicklung und Mitarbeitergespräche als Führungsaufgabe.....	87
Personalsteuerung und Gehalts- & Anreizsysteme (inkl. Arbeitsrecht) für RB	88
Personalmarketing und Personalfindung für RBen	89
Geschäftsbereiche erfolgreich neu gestalten	90
GL-Leadership-Seminare.....	91
Financial Leadership – Führen mit Zahlen	91
„Situatives Führen – der Führungsansatz der Potentiale nützt“	92
„Kooperation heute und zukünftig“	93
Mentale Stärke zur stressresistenten Führungskraft.....	94
TAG X – Krisen erfolgreich meistern.....	95
Zusammenarbeit sinnvoll organisieren.....	96
Neuro Marketing: No emotions - no money!.....	97

Führung I – Führungspersönlichkeit und Führungsstil

Zielgruppe:

Bankstellenleiter
RB-1-Manager / SGF-Leiter

Ziele:

- Intensivierung und Konkretisierung einer kollegialen Führungsauffassung
- Reflexion von alltäglichen Verhaltensmustern im Umgang mit Mitarbeitern aus der Perspektive einer kollegialen Führungsauffassung (anhand eigener Beispiele aus der Praxis)
- Einübung in Verhaltensmuster, die eine optimale Verbindung von kollegialer Führung, individueller und kollektiver Leistung und Erfolgsorientierung gewährleisten
- Aneignung von Fähigkeiten zur Mitarbeitermotivation, insbesondere in Beurteilungsgesprächen, die dazu dienen, den Mitarbeiter zu einer Verbesserung seiner Leistungen und sozialen Verhaltensweisen zu führen

Inhalt:

- Grundlagen erfolgreicher Gesprächsführung mit der Zielrichtung auf eine klare Strukturierung von Informationen
- Reflexion des persönlichen Kommunikationsstils unter Bewusstmachung eigener Persönlichkeitsstrukturen
- Das Mitarbeitergespräch mit besonderem Bezug auf die Rolle von Anerkennung, Kritik, Motivation und Förderung
- Grundsätzliche Führungseinstellungen und ihre Auswirkungen auf die Mitarbeiter (Führungs-GRID)

SEM-Nr.:	Dauer: 3 Tage	Preis: € 835,00
11784	15.03. – 17.03.2017	USt-frei pro Teilnehmer

Führung II – Komponenten wirksamer Führung

Zielgruppe:

Bankstellenleiter
RB-1-Manager / SGF-Leiter

Ziele:

- Die Teilnehmer kennen wirksame Eigenimpulse in ihrem Führungsverständnis und ihrer Führungshandlung. Sie sind in der Lage, über das eigene Führungsverhalten zu reflektieren
- Die Teilnehmer kennen wesentliche Methoden und Modelle aus dem Bereich der Führung und haben spezifische Inhalte erprobt, sodass sie in der Lage sind diese im Bankbetrieb anzuwenden und in der Praxis umzusetzen
- Die Teilnehmer kennen wesentliche Methoden und Modelle aus dem Bereich „Steuerung sozialer Systeme“. Sie sind in der Lage, persönlich sinnvolle Modelle in die Praxis umzusetzen und Ursachen von Konflikten zu erkennen und transparent zu machen

Inhalt:

Führung und Kultur

- Unternehmensleitbild, Werthaltungen, Prinzipien, Handlungsweisen
- Identität und Rolle als Führungskraft
- Führung und Coaching
- Zielorientiertes Vorgehen
- „Wirksamkeit – Wachsamkeit – Wertschätzung“ als Grundlagen der Führung

Kommunikation

- Modelle strategischer Gesprächsführung
- Feedback und Reflexion
- Das Mitarbeitergespräch unter Berücksichtigung von Anerkennung; Kritik, Motivation und Persönlichkeitsentwicklung

Führungsinstrumente und praxisorientierte Führungsansätze

- Wirkungsweisen komplexer, dynamischer Systeme (v. Foerster)
- Aspekte der Gruppendynamik: Wahrnehmung, Beschreibung und Steuerung von Gruppenprozessen, Möglichkeiten und Grenzen der Steuerung von sozialen Systemen, Rangdynamikmodell (z.B. Bennis & Shepard, Tuckman, Schindler)
- Metagesetze von Systemen und Organisationen
- Konflikte und Krisen als Ergebnis von Kommunikationsproblemen
- Entwicklung von Interventionstechniken, die eine konstruktive Handhabung von Konflikten ermöglichen (z.B. Systemische Fallarbeiten)
- Motivationsstrategien (z.B. Flow-Konzept, Sprenger, Maslow, Herzberg)

SEM-Nr.:	Dauer: 3 Tage	Preis: € 835,00
11785	05.10. - 07.10.2017	USt-frei pro Teilnehmer

Effektiv Planen / ge-ZIEL-t Umsetzen

Zielgruppe:

B-1 Manager

B-2 Manager

Bankstellenleiter

Experte professional

Gruppenleiter

RB-1 Manager / SGF-Leiter

Ziele:

- Ineffiziente Zielverfolgung und -erreichung sowie ineffektiver Ressourcennutzung werden bewusst gemacht
- Kennen lernen von Zielerreichungsstrategien
- Verbesserung der persönlichen Ziel- oder Projekt-Planung und -Erreichung
- zielorientierte Vorgehensweisen und Planungsinstrumente werden trainiert
Bewusstmachen von Potenzialen der persönlichen Umsetzungsstrategien

Inhalt:

- Individuelle Analyse zum Umgang mit Zielen und Ressourcen
- Planungsprozesse unter Berücksichtigung von Rollen in Beruf und Privatleben
- Instrumentarien für den Umgang und das Erreichen von Zielen und Vorgaben
- Psychologische Modelle zur Erkennung und zum Abbau von individuellen psychologischen Fallen und Prägungen, die die Zielerreichung erschweren
- Persönliche Strategiemuster und deren Einfluss auf unser Leben
- Methoden zur Kreativitätssteigerung und Erfahrungsaustausch über erprobte und Erfolg versprechende Zielerreichungsstrategien

SEM-Nr.:

Dauer: 2,5 Tage

Preis: € 1.000,00

USt-frei pro Teilnehmer

11783

25.04. – 27.04.2017

Prozessmanagement für Führungskräfte

Zielgruppe:

Geschäftsleiter

RB-1 Manager (SGF-Leiter/in /Abteilungsleiter/in)

Stabstellenleiter

Ziele:

Die Ausbildung vermittelt das erforderliche Wissen zur Verbindung der Strategie mit der operativen Steuerung von Prozessen, sowie zur effizienten Umsetzung von Prozessmanagement und damit Kostenoptimierung und Ressourcensteuerung in der Organisation. Dabei werden aktuelle Beispiele für NÖ/Wien in Form von Gruppenübungen erarbeitet. Dadurch erhalten die Teilnehmer die Möglichkeit ihr Wissen über das Gehörte weiter zu vertiefen.

Inhalt:

- Unternehmenssteuerung und Prozessmanagement
- Organisationsformen im Prozessmanagement
- Prozessmanagementsystem
- Rollen im Prozessmanagement
- Steuerung mit Kennzahlen
- Monitoring und Reporting
- Bewertungsmodelle im Prozessmanagement
- Gruppenarbeit: Erarbeiten von ausgewählten praktischen Aufgabenstellungen

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 765,00

USt-frei pro Teilnehmer

11850

04.09. – 05.09.2017

Effektive Personalentwicklung und Mitarbeitergespräche als Führungsaufgabe

Zielgruppe:
Geschäftsleiter

Ziele:

- den Zusammenhang von Mitarbeiterentwicklung, Berufsbildern und Gehaltssystemen kennenlernen
- Personalentwicklungsdimensionen in der Führung verstehen (Ausbau und Entwicklung unterschiedlicher Kompetenzen)
- Sie können die Berufsbilder als Basis für Mitarbeiterentwicklung und Gehaltverhandlungen, Leistungsanforderungen praktisch anwenden
- Sie verschränken die Strategiearbeit und Potenzialentwicklung in der Führungsarbeit
- Führen von Mitarbeitergesprächen
- Kennenlernen der Banken-Gehaltsbandbreiten zur Zuordnung der eigenen Mitarbeiter

Inhalt:

- Geschäftsentwicklung und Strategiebezug als Angelpunkt für Mitarbeiterentwicklung
- Verknüpfung von Performance, Mitarbeitergespräch, Berufsbildern und Gehalts- und Anreizsysteme als ganzheitlicher Ansatz
- Kompetenzmodell (Berufsbilder) und Bedeutung für die Personalführung und Personalentwicklung
- Banken-Gehaltsstudien und Diskussion eigener Gehaltsbandbreiten in Bezug auf Berufsbilder
- das Mitarbeitergespräch – Management by Objectives

SEM-Nr.:

11787

Dauer: 1 Tag

Preis: € 400,00

USt-frei pro Teilnehmer

Anmeldung bei MODAL auf Anfrage

Personalsteuerung und Gehalts- & Anreizsysteme (inkl. Arbeitsrecht) für RB

Zielgruppe:
Geschäftsleiter

Ziele:

- erfolgs- und leistungsorientierter Einsatz von Gehalts- und Anreizsystemen
- Steuerung der Raiffeisenbank mittels Personalkennzahlen
- Aktuelle Information über arbeitsrechtlich relevante Inhalte

Inhalt:

- Verwendung der Berufsbilder als Strukturierungswerkzeug für Gehaltspolitik und Personalsteuerung
- Verständnis von unterschiedlichen Dienstvertragsvarianten und Arbeitszeitmodellen
- Anwendung von Gehalts- und Prämienmodellen sowie Entscheidungsfindung über Gehaltshöhe
- Kenntnis der gesetzlichen Vorschriften zur Gehaltsregulierung und über arbeitsrechtliche Neuerungen
- Nutzung von HR-Kennzahlen zur aktiven Steuerung Ihrer Raiffeisenbank
- Bankgehaltsstudie Österreich – Input durch Firma Deloitte

SEM-Nr.:

11789

Dauer: 1 Tag

Preis: € 400,00

USt-frei pro Teilnehmer

Anmeldung bei MODAL auf Anfrage

Personalmarketing und Personalfindung für RBen

Zielgruppe:

Geschäftsleiter

Ziele:

- Zielgerichteter Einsatz von internen und externen Maßnahmen zur Steigerung der Arbeitsgeberattraktivität zielgerichtet
- Maßnahmen zur Integration von neuen Mitarbeitern in die Organisation kennen
- Verständnis für die Wichtigkeit richtiger und die Kosten falscher Aufnahmeentscheidungen

Inhalt:

- Positionierung der Raiffeisenbank als attraktiver Arbeitgeber vor Ort
- Zielgerichtete Formulierung und Veröffentlichung von Stellenausschreibungen mittels der Berufsbilder
- Überblick über Auswahlverfahren: Potenzialanalysen und Testverfahren, Assessment Center
- strukturierte und objektive Gesprächsführung im Interview
- Überblick über Auswahlinstrumente und -prozesse zur individuellen Anwendung
- Beurteilung von verbalen/nonverbalen Signalen, Beurteilungsfehler , wertschätzendes Feedback

SEM-Nr.: 11788

Dauer: 1 Tag

Preis: € 400,00

USt-frei pro Teilnehmer

Anmeldung bei MODAL auf Anfrage

Geschäftsbereiche erfolgreich neu gestalten

Immer schärfere Vorgaben machen es unausweichlich, das eigene Geschäft umzugestalten – aber solange vor Ort ausgeglichen gewirtschaftet werden kann, ist es schwer, dafür den Startschuss geben: wie gelingt es, die Herausforderungen nicht kleinzureden, aber auch vorhandene Ängste nicht noch zu verstärken? Wie erklären wir neue Vorgaben, wenn wir annehmen, dass weitere folgen werden? Wie verändern wir unsere Strukturen und Abläufe, auch wenn es dabei ‚Gewinner‘ und ‚Verlierer‘ geben könnte? Und wie ergreife ich persönlich zu dem allen die Initiative, ohne deswegen zur Symbolfigur der schlechten Nachrichten zu werden?

Zielgruppe:

Geschäftsleiter

RB-1 Manager (SGF-Leiter / Abteilungsleiter)

Ziele:

In diesem Seminar

- machen Sie sich ein Bild über die anstehenden Herausforderungen für Ihren Verantwortungsbereich
- überprüfen Sie die bisher gesetzten und geplanten Maßnahmen auf Stimmigkeit, Angemessenheit und Wirkung
- identifizieren Sie vorausdrängende, abwartende und zurückhaltende Kräfte in Ihrem Umfeld und erforschen Möglichkeiten des Umgangs mit ihnen
- suchen Sie nach Wegen, die Mitarbeiter in Ihrem Verantwortungsbereich zur aktiven Bewältigung der nächsten Herausforderungen zu ermuntern
- vervollständigen Sie auf dieser Basis Ihre Planungen für die nächsten Schritte.

Inhalte:

- Typische Dynamiken einschneidender Veränderungsprozesse und ihre sichtbaren Symptome im beruflichen Umfeld
- Umgang mit Widerstand: identifizieren, wertschätzend bearbeiten und mit Entschlossenheit konfrontieren
- Betriebliche Gestaltungsmöglichkeiten unter Einschluss breiter Mitarbeitergruppen
- Optionen, den Startschuss zu geben: warum jetzt der richtige Zeitpunkt ist

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 820,00

USt-frei pro Teilnehmer

11851

19.04. – 20.04.2017

GL-Leadership-Seminare

(ABO € 2.460,00)

Financial Leadership – Führen mit Zahlen

Die Unternehmensstrategie wirksam machen

Zielgruppe:

Geschäftsleiter
RB-1 Manager (SGF-Leiter)

Ziele:

Sie erhalten einen Überblick über die Grundlagen des Rechnungswesens und Controllings, ebenso wie der Unternehmensstrategie und des Performance Managements.

Sie können darauf aufbauend Zielkaskaden richtig entwickeln und wirksam verankern.

Sie lernen über das Führen mit Zielen, die sich daraus ableiten, und können diese Ziele dann personalisieren.

Sie bekommen ebenso einen Einblick über den Umgang mit Prozesszielen und qualitativen Zielen.

Sie lernen moderne Führungs- und Management Methoden, die beim Umgang mit Unsicherheit helfen.

Inhalt:

- Grundlagen des Rechnungswesens und Controllings
- Unternehmensstrategie und Performance Management
- Zielkaskaden richtig aufbauen und wirksam verankern
- Führen mit Zielen – Ziele personalisieren
- Prozessziele und qualitative Ziele
- Umgang mit Unsicherheit: moderne Führungs- und Management Methoden

Credits:

GL: Fachliche Kompetenz: 10 Credits

SEM-Nr.: **Dauer:** 1 Tag

11869 22.02.2017

Preis: € 410,00
USt-frei pro Teilnehmer

„Situatives Führen – der Führungsansatz der Potentiale nützt“

Unterschiedliche Führungsstile und ihre Wirkung auf Mitarbeiter

Zielgruppe:

Geschäftsleiter

RB-1 Manager (SGF-Leiter)

Ziele:

Sie erhalten in diesem Seminar einen spannenden und dennoch wissenschaftlich fundierten Überblick über verschiedene Führungsstile anhand von Resultaten der Führungsforschung mit vielen praktischen Beispielen. Weiteres werden aktuelle Führungsansätze und eigene Forschungsergebnisse auf anschauliche Weise vorgestellt und konkrete praktische Methoden und Techniken gezeigt, die direkt in den täglichen Führungsalltag integriert werden können.

Inhalt:

- Unterschiedliches Führungsverständnis – vom Taylorismus bis zum stärkeorientieren Führen
- Motivationsfaktoren – was ist gut und was nur gut gemeint?
- Positive Leadership: Ein neuer Führungsansatz, der Stärken fördert
- Psychologische Persönlichkeitsfaktoren: Wie man sie als Führungskraft rasch erkennt und für Win-Win-Situationen nützt
- Systemische Methoden und Techniken für den Führungsalltag

Credits:

GL: Führungskompetenz: 10 Credits

SEM-Nr.:**Dauer:** 1 Tag**Preis:** € 410,00

11870

23.03.2017

USt-frei pro Teilnehmer

„Kooperation heute und zukünftig“

Wie persönliche und organisationale Kooperationskompetenz durch Führung gestärkt werden kann

Zielgruppe:

Geschäftsleiter

RB-1 Manager (SGF-Leiter)

Ziele:

Anforderungen an das Management von Kooperationen sind die Ausrichtung auf positive Ziele und das Ausbalancieren unterschiedlichster Perspektiven aller Beteiligten. Gleichzeitig erleben wir, dass sich Anforderungen an Kooperation in bewegten Umfeldern rascher verändern und wir gefordert sind, flexibel und doch zielgerichtet darauf zu antworten. Dies macht Kooperationsmanagement nach innen und außen zu einer spannenden Aufgabe für Führungskräfte.

In diesem Seminar lernen Sie Instrumente, um Ihre persönliche Kooperationskompetenz zu trainieren, die Kooperationsfähigkeit Ihrer Organisation zu stärken und Menschen für gemeinsame Lösungen zu gewinnen.

- Sie lernen Trends zum Thema Kooperationsmanagement im Zusammenhang mit Strategie kennen
- Sie erfahren die wesentlichen Erfolgskriterien in der Planung und Gestaltung von Kooperationen
- Sie setzen sich mit unterschiedlichen Führungsmodellen im Umgang mit Interessensunterschieden auseinander und gewinnen Anregungen, wann Sie welches Modell einsetzen können
- Sie erkennen, was Sie zu tragfähigen Lösungen im eigenen Entscheidungsbereich beitragen können
- Sie wissen, wie Sie mit unterschiedlichen Kooperationsstilen von Personen konstruktiv umgehen können

Inhalt:

- Kooperationen strategisch anlegen und ausrichten
- Kooperationen managen
- Interessensunterschiede und -konflikte erkennen und positiv gestalten
- Kommunikation für gemeinsame Lösungen proaktiv gestalten
- Persönliche Verhaltensstile im Umgang mit Kooperationen und Interessen berücksichtigen

Credits:

GL: Kooperationskompetenz: 10 Credits

SEM-Nr.: **Dauer:** 1 Tag

11871 04.05.2017

Preis: € 410,00
USt-frei pro Teilnehmer

Mentale Stärke zur stressresistenten Führungskraft

Was wir uns von den erfolgreichen Spitzensportlern abschauen können

Zielgruppe:

Geschäftsleiter

RB-1 Manager (SGF-Leiter)

Ziele:

Sie lernen mentale Tricks zur Fokussierung und den Umgang mit Störungen von innen und außen. Sie verstehen die Logik der Gefühle und können diese nutzen, um den richtigen Anspannungszustand zu finden.

Sie beschäftigen sich mit der hellen Seite der Macht und erkennen den Unterschied zwischen den Überzeugungen der Wert- und Machtlosigkeit im Gegensatz zur Selbstwirksamkeit.

Sie lernen anhand des Reiss Profils individuelle Motivationsprofile kennen.

Sie können Tools der mentalen Trainings in der beruflichen Praxis anwenden und somit ihre Ziele besser erreichen.

Sie erfahren, wie die mentale Stärke bei ihren Mitarbeitern gefördert werden kann.

Inhalt:

- Fokus und Konzentration
- Emotionen nutzen
- Motivation – Die Triebfeder all unserer großen Taten
- Mentales Training im Bereich Arbeit & Wirtschaft

Credits:

GL: Persönliche Kompetenz: 10 Credits

SEM-Nr.:**Dauer:** 1 Tag**Preis:** € 410,00

USt-frei pro Teilnehmer

11872

01.06.2017

TAG X – Krisen erfolgreich meistern

Zielgruppe:

Geschäftsleiter

RB-1 Manager (SGF-Leiter)

Ziele:

Sie lernen die besten Methoden zur Krisenprävention kennen und erkennen eine Krise bevor sie in ihr stecken.

Sie wissen, was zu tun ist, wenn die Krise Sie trotzdem erwischt, und können die Handlungsfähigkeit Ihrer Bank sicherstellen.

Sie lernen, wie Sie in und von der Krise sprechen und entwickeln ein Drehbuch zur erfolgreichen Krisenkommunikation.

Sie können aus der Krise lernen, wenn sich der Wind gelegt hat.

Sie sehen, dass Krisenmanagement ein zentraler Bestandteil des Erfolgskonzeptes jedes Unternehmens ist und dass man mit dem notwendigen Rüstzeug verschiedenste Arten von Krisen erfolgreich meistern kann.

Inhalt:

- Die besten Methoden der Krisenprävention
- Die Handlungsfähigkeit sicherstellen
- Krisenkommunikation – von der Improvisation zum Drehbuch
- Aus der Krise lernen

Credits:

GL: Unternehmerische Kompetenz: 10 Credits

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag	Preis: € 410,00
11873	07.09.2017	USt-frei pro Teilnehmer

Zusammenarbeit sinnvoll organisieren

Zielgruppe:

Geschäftsleiter

RB-1 Manager (SGF-Leiter)

Ziele:

Die Motivation von Mitarbeitern ist in vielen Unternehmen extrem gering: Durchschnittlich sind nur 13 % aktiv engagiert in der Arbeit, aber 24 % wollen ihrem Unternehmen aktiv schaden (Gallup 2013). Ist Profit der Sinn der Arbeit? Was ist der Unterschied zwischen einem Sinn und Strategie, Führungsgrundsätzen, etc.?

Sie lernen die Bedeutung von Zweck und Sinn der Arbeit für die Motivation kennen.

Sie können als Führungskraft ihren eigenen Sinn in der Arbeit (wieder)finden bzw. lebendig halten.

Wie lässt sich gemeinsam mit Mitarbeitern der Sinn der Arbeit identifizieren und verankern?

In dem Workshop lernen Sie neuartige Organisationsformen kennen. Sie werden erfahren, durch welche Eigenschaften und Grundsätze sie sich von bekannten Konzepten unterscheiden. Die damit verbundenen Vor- und Nachteile werden kritisch analysiert.

- Durch die Teilnahme erhalten Sie Inputs für Ihre Führungstätigkeit, um für sich selbst den Sinn in der beruflichen Tätigkeit zu reflektieren,
- um Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit mehr Sinnhaftigkeit bei Ihrer Tätigkeit zu finden und
- flexiblere und dynamischere Formen der Zusammenarbeit zu erproben

Inhalte:

- Der Status Quo von Arbeitsmotivation und Ursachen
- Fallbeispiele zur Bedeutung des Faktors Sinn aus unterschiedlichen Branchen
- Ansätze zur Steigerung der Identifikation mit Unternehmen und Tätigkeit
- Neue Organisationsansätze in der Praxis
- Workshop zum Sinnbezug in der Arbeit und alternativen Formen der Zusammenarbeit
- Transfer in die eigene Führungstätigkeit

Credits:

GL: Kooperationskompetenz: 10 Credits

SEM-Nr.: **Dauer:** 1 Tag

11874 04.10.2017

Preis: € 410,00
USt-frei pro Teilnehmer

Neuro Marketing: No emotions - no money!

Zielgruppe:

Geschäftsleiter

RB-1 Manager (SGF-Leiter)

Ziele:

Sie verstehen, dass Kaufentscheidungen weitgehend unbewusst und immer emotional getroffen werden.

In diesem Seminar lernen Sie, wie man den inneren Wert von Produkten steigert, wie man sein Angebot „richtig herausbringt“ und wie man mit Emotionen clever handelt.

Sie sehen neue Ansätze den Kunden zu binden und über außergewöhnlichen Service zu begeistern.

Sie lernen, wie man die WEB-Aktivitäten und andere Direktmarketingaktivitäten verbessert. Sie verstehen die neuesten Erkenntnisse des Neuro-Marketings auf den Finanzbereich zu übertragen.

Inhalt:

- Mythos – Rationaler Kunde
- Was ist Limbic® ?
- Limbic® im B2C-Bereich
- Limbic® im B2B-Bereich
- Limbic® im Finanzbereich

Credits:

GL: Unternehmerische Kompetenz: 10 Credits

SEM-Nr.:

Dauer: 1 Tag

Preis: € 410,00

USt-frei pro Teilnehmer

11875

07.11.2017

Persönlichkeitsentwicklung

Motivation I – Mit Vertrauen Herausforderung annehmen	99
Motivation II – Techniken zur täglichen Stressbewältigung im Team	100
Mentaltraining I – Energien sinnvoller nutzen	101
Mentaltraining II – Negatives leichter bewältigen	102
Mentaltraining III - Am Weg zu mehr (Lebens-)Energie	103
Verstehen und verstanden werden	104
Schwierige Gespräche kompetent führen	105
Rhetorik Intensiv „professional authenticity“	106
Besprechungstechnik „Zur Sache“ ® „shorten your meeting time“	107
Zeit- und Selbstmanagement	108
Gesund und fit mit richtigem Energiemanagement	109
Kompetenz & Kommunikationstraining	110

Motivation I – Mit Vertrauen Herausforderung annehmen

Zielgruppe:

B-2 Manager
Bankstellenleiter
Experte professional
Gruppenleiter
RB-1 Manager / SGF Leiter

Ziele:

Wir leben in einer Zeit, in der Menschen ständig mit persönlichen aber auch beruflichen Veränderungen und Herausforderungen konfrontiert werden. In diesem Seminar erfahren Sie, welche Motivationstypen es in Phasen der Veränderung gibt und wie Sie Ihre Resilienz (Widerstandskraft) stärken können. Sie setzen sich mit Ihrem persönlichen Stärken/Schwachstellen- Profil auseinander und lernen Impulse und Strategien, die Ihnen helfen Krisen und schwierige Situationen im Berufsleben erfolgreich zu bewältigen.

Inhalt:

- Motivationstypen im Umgang mit Veränderung
- Die 7 Resilienzfaktoren
- Psychologische Strategien zur Stärkung Ihrer Resilienz

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 725,00
11754	11.09. – 12.09.2017	USt-frei pro Teilnehmer

Motivation II – Techniken zur täglichen Stressbewältigung im Team

Zielgruppe:

B-2 Manager
Bankstellenleiter
Experte professional
Gruppenleiter
RB-1 Manager / SGF Leiter
Sachbearbeiter professional

Ziele:

In diesem Seminar erfahren Sie, welche Rahmenbedingungen Menschen brauchen um tägliche Herausforderungen gemeinsam zu bewältigen und trotz der Hektik des Arbeitsalltags gesund zu bleiben. Wie gelingt es eine positive Stimmung im Team auch unter schwierigen Bedingungen zu erhalten? Was tun, wenn Kollegen /Innen schlechte Laune verbreiten? Wie gehe ich mit Personen um die Schwierigkeiten mit Veränderung haben?

An Hand von konkreten Fallbeispielen diskutieren wir Chancen und Möglichkeiten wie erfolgreiche Teamarbeit gelingen kann....

Inhalt:

- Welche Rahmenbedingungen fördern Arbeitsmotivation und gute Stimmung
- Wie motivierte Teams erfolgreich arbeiten
- Mit Biofeedback Gelassenheit in schwierigen Momenten trainieren
- Methoden zur Selbstmotivation und Energiesteigerung im Team

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 580,00
11755	18.10. – 19.10.2017	USt-frei pro Teilnehmer

Mentaltraining I – Energien sinnvoller nutzen

Zielgruppe:

B-2 Manager
Bankstellenleiter
Experte professional
Gruppenleiter
RB-1 Manager / SGF Leiter
Revisionsassistent professional

Ziele:

- Bewusstmachung der geistigen und seelischen Kräfte als Energiequelle in meinem Leben
- Chancen auf Neues - überholte Muster erkennen und neu codieren
- Methoden zur Nutzung meiner Energien im beruflichen und privaten Bereich für mehr Gelassenheit
- Durch Atemtechniken und Meditation – Loslassen lernen
- Mit meiner Gedankenkraft sinnvoller und gewinnbringend umgehen lernen
- Zielerreichung durch mentale Disziplin, verbunden mit praktischen Tipps und Techniken

Inhalt:

- Die Kraft der Gedanken: Erfolg als Folge
- Wann welche Gedanken welche Wirkung haben: Die Kriterien
- Stop - meine Energien sinnvoller nutzen (Sprit für mich)
- unterschiedliche Wahrnehmung, die Entscheidung zwischen Misserfolg und persönlichem Erfolg sowie Grundmuster erkennen
- Erfolgsaustausch über praktisch erlebte Entspannungstechniken
- Gesetzmäßigkeiten um Ziele leichter zu Erreichen und Definition der eigenen Ziele

SEM-Nr.:	Dauer: 3 Tage	Preis: € 860,00 USt-frei pro Teilnehmer
11756	20.09 – 22.09.2017	

Mentaltraining II – Negatives leichter bewältigen

Zielgruppe:

B-2 Manager
Bankstellenleiter
Experte professional
Gruppenleiter
RB-1 Manager / SGF Leiter
Sachbearbeiter professional

Ziele:

- Eigene (negative) Gedanken bewusster steuern
- Stärkung der persönlichen Widerstandskraft
- Eigene innere und äußere Kraftquellen bewusst machen und im Alltag nutzen
- Sprache und Symbole für mehr mentalen Kraft nutzen

Inhalt:

- Die Kraft der Gedanken
- Emotionale Phasen der Veränderung
- Acht Säulen der Widerstandskraft – das Bambusprinzip
- Emotionale Intelligenz und Kompetenz
- Das Prinzip der Achtsamkeit – zur Stärkung von innen
- Entspannungs- und Aktivierungstechniken
- Mentale Techniken zur Stärkung des Selbstbewusstseins

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 600,00
11757	16.10. – 17.10.2017	USt-frei pro Teilnehmer

Mentaltraining III - Am Weg zu mehr (Lebens-)Energie

Zielgruppe:

B-2 Manager (RLB)
Bankstellenleiter
Experte professional
Gruppenleiter
RB-1 Manager / SGF Leiter
Sachbearbeiter professional

Ziele:

- Erkennen des persönlichen mentalen und seelischen Kraftpotentials
- Bewusst machen und Nutzen noch unbewusster Kraftquellen des persönlichen Lebensweges
- Ballast des Alltags wertschätzend ablegen und hinter sich lassen
- Steigerung der Leistungsfähigkeit und Lebensqualität
- Natur und Bewegung als Kraftsender erleben

Inhalt:

- Kraftquellen am eigenen Lebensweg entdecken
- Bewegung und ihre Wirkung auf das Gehirn und den Geist
- Wahrnehmungs- und Fokussierungsübungen
- Den eigenen Rhythmus finden
- Atemtechniken zum Auftanken
- Naturelemente als mentale und reale Kraftquelle

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 735,00
11759	12.06. – 13.06.2017	USt-frei pro Teilnehmer

Verstehen und verstanden werden

Mein Kommunikationsstil, meine Wirkung, mein Erfolg (Kommunikation I)

Zielgruppe:

Bankstellenleiter
Experte professional + senior
Gruppenleiter
Kundenbetreuer FK professional + senior
Kundenbetreuer KK professional + senior
Kundenbetreuer PK+ professional + senior
Kundenbetreuer Private Banking professional + senior
Kundenbetreuer PK professional + senior
Vertriebsassistent professional

Ziele:

- Intensive Auseinandersetzung mit dem eigenen Kommunikationsverhalten und Schärfung der Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Der Wirkung innerer Haltung bewusst werden Gespräche damit positiv beeinflussen können
- Signale der nonverbalen Kommunikation kennen und effektiv nutzen können
Entwickeln alternativer Kommunikationsstrategien

Inhalt:

- Konstruktivismus beim Kommunizieren
- Haltung und Einstellung im Gespräch mit anderen: OK-Positionen (Modell der Transaktionsanalyse)
- Kommunikationsstile und Persönlichkeitsanteile (SIZE)
- Rahmenbedingungen und Voraussetzungen für konstruktive Gespräche
Deuten von körpersprachlichen Signalen

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 560,00 USt-frei pro Teilnehmer
11763	13.02. – 14.02.2017	

Schwierige Gespräche kompetent führen

Der Ton macht die Musik! (Kommunikation II)

Zielgruppe:

Bankstellenleiter
Experte professional + senior
Gruppenleiter
Kundenbetreuer KK professional + senior
Kundenbetreuer PK+ professional + senior
Kundenbetreuer Private Banking professional + senior
Kundenbetreuer PK professional + senior
Vertriebsassistent professional

Ziele:

- Schwierige (konfliktbehaftete) Gespräche kompetent und gelassener führen können
- Herausfordernde Themen und Kritik sicher und gelassen adressieren können
- Unterschiedliche Meinungen akzeptieren und respektvoll diskutieren lernen
- Optimieren des eigenen Kommunikationsstils durch konstruktives Feedback
Weiterentwicklung der eigenen emotionalen Kompetenz im Dialog

Inhalt:

- Systemisches Kommunikationsmodell
- Mögliche Störungen und Blockaden in der Kommunikation
- Feedback statt Rabattmarken kleben
- Kommunikationsmodelle aus der Transaktionsanalyse
- Kontakttüren und Bedürfnisseebene im Gespräch (SIZE) – „Was muss ich sagen, dass du mich verstehst?“
- Tipps und Tricks für den ergebnisorientierten Dialog – z.B. dem anderen im Gespräch Recht geben ohne den eigenen Standpunkt zu verlieren

SEM-Nr.:

11764

Dauer: 2 Tage

20.09. – 21.09.2017

Preis: € 560,00

USt-frei pro Teilnehmer

Rhetorik Intensiv „professional authenticity“

Zielgruppe:

Funktionäre
Kundenbetreuer FK senior
Kundenbetreuer PK senior
Führungskräfte

Ziele:

Charisma und Stärken hat jeder. Hier erleben Sie in einem Intensivtraining mit gruppenspezifischen Ansätzen Ihre Stärken herauszuarbeiten und einen individuellen, charismatischen Redestil zu entfalten: durch das konsequente Aufspüren und Beseitigen negativer Verhaltensweisen und negativer Wortwahl, einschließlich unbewusster Abwertungs- und Unterwerfungstendenzen.

Es wird von Anfang an effizient an der persönlichen Performance jedes Einzelnen gearbeitet: Stärken werden herausgefiltert in realitätsnahen Situationen und unter Einsatz moderner audiovisueller Medien gefestigt. Das Ziel und die einmalige Chance dieses Top-Seminars: ein erneuerter, kraftvoller Redestil, der auf Ihrer authentischen, individuellen Ausdrucks- und Überzeugungskraft aufbaut und die Schaffung Ihrer unverwechselbaren Marke ICH®, inneres und äußeres Lächeln, natürliche Gestik, das Strahlen und die Gelassenheit des Siegers / der Siegerin. Unverzichtbar als Führungskraft im neuen Gefühl eines kraftvollen Charismas, natürlicher Autorität, durchsetzungsfähig und anerkannt bei den Mitarbeitern.

Inhalt:

- Benchmark-Videos
- Kerntechniken und Erkenntnisse der Rhetorik
- Entwicklung Ihrer neuen „life-line“ zur Erschaffung Ihrer Marke ICH®
- Charisma und Ausstrahlung bei der Simulation einer Wahlrede zum „US-Präsidenten“
- Wissen über effiziente Rhetorik am Beispiel einer Meinungsrede zum Thema Ihrer Wahl
- Sie nähern sich dem ideal persönlichen Ziel- und Sprachklarheit zur erfolgreichen Meisterung Ihres beruflichen und privaten Lebens
- „buddy“-Prinzip®: Coaching im Kleinteam und Ranking um Siegerepokal
- Effektives Erlebnistraining mit Fotoprotokoll innerhalb von 24 Std.

SEM-Nr.:	Dauer: 3 Tage	Preis: € 990,00 USt-frei pro Teilnehmer
11766	14.02. – 16.02.2017	
11767	20.04. – 22.04.2017	
11768	14.09. – 16.09.2017	
11769	09.11. – 11.11.2017	

Besprechungstechnik „Zur Sache“ ® „shorten your meeting time“

Zielgruppe:

B-1 Manager
B-2 Manager
Funktionäre
Geschäftsleiter
Rb-1 Manager / SGF-Leiter

Ziele:

Sie wissen die versteckten Regeln, nach denen die Meinungsbildung in Gruppen vor sich geht. Als Besprechungsleiter/in wie auch als Diskussionsteilnehmer/in lernen Sie das Geschehen in der Runde aus der souveränen Überblicksperspektive zu verfolgen. Sie lassen sich nicht vom Hickhack der Für- und Wider-Argumente vereinnahmen, sondern haben die verfahrenstechnische Steuerung der Diskussion als Ziel: Sie führen Regeln der Konventionen ein, die eine effiziente Arbeit erfordern. Gruppendynamische Spannungen, Angriffe gegen Ihre Autorität als Leiter erleben Sie nicht mehr als bedrohlich. Vielmehr nützen Sie derartige Situationen geschickt, um Ihre Rolle weiter zu festigen.

Inhalt:

- Benchmark-Videos
- Optimierung der persönlichen Rhetorik und Körpersprache
- Erkennen der gegnerischen Argumentationslinie und Vorbereitung von Gegenargumentation
- Klassische Einstiegstechniken wie Anknüpfung, öffnendes Fallbeispiel oder Statistiken
- verfahrenstechnische Methoden wie Rot-Grün-Prinzip®, Fragetechnik, Pontius-Pilatus®
- 1:1 Realitätstraining angelehnt an der ORF-Diskussionssendung „IM ZENTRUM“
- „buddy“-Prinzip®: Coaching im Kleinteam und Ranking um Siegerepokal
- Effektives Erlebnistraining mit Fotoprotokoll innerhalb von 24 Std.

SEM-Nr.:	Dauer: 3 Tage	Preis: € 990,00 USt-frei pro Teilnehmer
11770	16.03. – 18.03.2017	
11771	05.10. – 07.10.2017	

Zeit- und Selbstmanagement

Zielgruppe:

Assistent professional
Experte professional
Kundenbetreuer FK professional + senior
Kundenbetreuer KK professional + senior
Kundenbetreuer PK+ professional + senior
Kundenbetreuer Private Banking professional + senior
Kundenbetreuer PK professional + senior
Sachbearbeiter professional
Vertriebsassistent professional

Ziele:

- Bewusst machen ineffizienter Zeitnutzung
- Verbesserung der persönlichen Zeitplanung durch Anwendung erfolgreicher Arbeitstechnik und Zeitmanagementmethoden
- Kreativitätssteigerung und Kennenlernen von Problemlösungen
- Im Seminar soll der individuelle Umgang mit "Zeit-Phänomenen" analysiert und Potentiale eigener zeitlicher Selbstbestimmung bewusst gemacht werden

Inhalt:

- Kennenlernen und Anwenden von Arbeitstechniken- und Zeitmanagementmethoden
- Bearbeitung eigener Arbeitsabläufe, um sofort wirksame Maßnahmen für die Praxis umsetzen zu können
- Die Bedeutung der Zielsetzung für die persönliche Zeitstrukturierung erfahren
- Rahmenbedingungen zur aktiven Gestaltung des Arbeitstages bewusst wahrnehmen
- Entscheidungen finden und Prioritäten setzen
- Bewusstmachen von psychologischen Aspekten beim Selbstmanagement und Vermeidung von Hindernissen zum Erfolg

SEM-Nr.:	Dauer: 3 Tage	Preis: € 1.000,00
11772	14.11. – 16.11.2017	USt-frei pro Teilnehmer

Gesund und fit mit richtigem Energiemanagement

Zielgruppe:

B-1 Manager
B-2 Manager
Bankstellenleiter
Experte senior
Gruppenleiter
Kundenbetreuer FK senior
Kundenbetreuer KK senior,
Kundenbetreuer PK+ senior,
Kundenbetreuer Private Banking senior
Kundenbetreuer PK senior
RB-1-Manager / SGF Leiter

Ziele:

Berufliche Verantwortung braucht auch Verantwortung für die eigene Gesundheit und Fitness. Die Mitarbeiter erfahren von einem Arzt und einer Psychologin Strategien und Techniken um körperlich und geistig gesund zu bleiben und mit Energie durch den Arbeitsalltag zu gehen.

Inhalt:

- Mit täglichem Energiemanagement durch einen erfolgreichen Tag
- Vom richtigen Umgang mit Stress oder Schmerzen aus Sicht des Mediziners
- Wege zur einer ausgeglichenen Work-Life-Balance erfahren

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 725,00
11773	15.11. – 16.11.2017	USt-frei pro Teilnehmer

Kompetenz & Kommunikationstraining

Zielgruppe:

Assistent

Ziele:

Office Manager nehmen im Unternehmen eine zentrale wie auch sehr spezifische Stellung ein: Wenige Funktionen haben so viele Kontakt- und Anspruchspunkte innerhalb wie auch außerhalb des Unternehmens, wie Office Manager. Multi Tasking ist ein weiterer wesentlicher Anspruchsfaktor; dazu kommt, dass der/ die OM einerseits Wünsche bzw. Handlungsanforderungen /von Vorgesetzten stellvertretend durchsetzen muss, bzw. vieles davon aber dann doch vor allem konsensual oder doch zumindest kollegial vom OM erreicht werden sollte.

Die Digitalisierung im Unternehmen hat weiters den Arbeitstag verändert und beschleunigt. Sei es weil es weitere online-Tools gibt, sei es weil das Management de facto „24/7“ agiert und daher die Arbeitszeiten zwar flexibler aber auch unplanbarer wurden.

Inhalt:

- Welcher Persönlichkeitstyp bin ich?
- Es wird den Teilnehmern die Möglichkeit geboten, einen Zugang zu sich selber als Person zu finden und in der Gruppe zu reflektieren. Die eigenen Persönlichkeitsstärken weiter auszubauen, und andererseits gewohnte Beziehungsmuster kritisch zu hinterfragen
- Andere einbinden und „mitnehmen“
- Der Umgang mit schwierigen Zeitgenossen
- Achtung Krise – nun sind Sie besonders gefordert: Wie hier Kommunikation helfen kann. Worauf Sie achten müssen. Spezialfall: Der Journalist ruft an – Drehscheibe für Medienanfrage sein.
- Die Interne Kommunikation und Ihre Position

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 950,00

USt-frei pro Teilnehmer

11838

02.03. – 03.03.2017

Kooperation

Raiffeisen Intensiv

Viele neue Mitarbeiter im Raiffeisensektor wollen die große Raiffeisenfamilie im Überblick kennen lernen. Manche von ihnen bekommen diese Möglichkeit im Rahmen der umfassenden Grundausbildung. Alle anderen können dieses Ziel mit dem kompakten Seminartag "Raiffeisen Intensiv" erreichen.

MODAL will vor allem neue Mitarbeiter von Raiffeisenlandesbanken, Raiffeisen-Holding und Beteiligungsunternehmen ansprechen.

Zielgruppe:

Sonstiges

Ziele:

- Der Teilnehmer identifiziert sich mit der Raiffeisen-Unternehmenskultur und hat Überblickswissen über den Raiffeisensektor

Inhalt:

- Unternehmenskultur – Raiffeisen Werte
- Aufbau des Raiffeisensektors
- Die Raiffeisenbankengruppe NÖ-Wien

SEM-Nr.:

11837

Dauer: 1 Tag

03.10.2017

Preis: € 255,00

USt-frei pro Teilnehmer

Funktionäre

Basisseminar für alle Funktionär (Modul 1 + 2).....	113
Kreditgeschäft für den Funktionäre (Modul 3).....	114
Risikobeurteilung durch den Funktionär (Modul 4).....	115
Vertiefungsseminare	116
Kontrollaufgaben des Funktionärs.....	116
Volkswirtschaftliche Zusammenhänge	117
Vertiefung Kreditgeschäft und Sicherheiten	118
Produkte und Dienstleistungen der Raiffeisenbank	119
Mitgliederinformation vor dem Verlassenschaftsfall	120
Vertiefung Zahlungsverkehr „Alles rund ums Konto“	121
Vertiefung Veranlagung	122
Vertiefung Bankbetriebswirtschaft.....	123

Basisseminar für alle Funktionär (Modul 1 + 2)

Aufgaben und Rolle des Funktionärs (Modul 1)

Bank-Betriebswirtschaft für den Funktionär (Modul 2)

Mit diesem Seminar erhalten Sie das notwendige Wissen, um Ihre neue Rolle als Funktionär in Ihrer Raiffeisenbank gut ausüben zu können. Sie bekommen Einblick in den Aufbau des Raiffeisen-Sektors und das Wirken der Raiffeisenbank als Genossenschaft und als Wirtschaftsbetrieb.

Die Bankprodukte werden immer vielfältiger und komplexer. Somit auch deren Auswirkungen auf den geschäftlichen Erfolg. Die Beurteilung der wirtschaftlichen Lage der Bank ist für Funktionäre eine wichtige Kompetenz.

Zielgruppe:

Funktionäre

Ziele:

Mit diesem Seminar erhalten Sie das notwendige Wissen, um Ihre neue Rolle als Funktionär in Ihrer Raiffeisenbank gut ausüben zu können.

Inhalt:

- Der Raiffeisensektor & die Marke Raiffeisen
- Aufgaben der Funktionäre als Mitgliedervertreter
- Rechtliche Grundlage
- Betriebswirtschaftliche Grundlagen

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 510,00

USt-frei pro Teilnehmer

27.01. – 28.01.2017

17.03. – 18.03.2017

20.10. – 21.10.2017

10.11. – 11.11.2017

Reise und Aufenthaltskosten sind mit dem Hotel zu verrechnen.

Kreditgeschäft für den Funktionäre (Modul 3)

Zielgruppe:

Funktionäre

Ziele:

Basiswissen zu den Krediten, Bonitätsprüfung, Risikobeurteilung und die richtige Vorgehensweise bei Problemkrediten sind Voraussetzungen, um Kreditentscheidungen kompetent begleiten zu können.

Inhalt:

- Einteilung der Ausleihungen
- Kreditgespräch und Antrag
- Bonitätsbeurteilung
- Kreditentscheidung
- Kreditüberwachung
- Kreditsicherheiten

SEM-Nr.:**Dauer:** 1 Tag**Preis:** € 265,00

USt-frei pro Teilnehmer

26.01.2017

26.04.2017

28.09.2017

14.12.2017

Die Verpflegungskosten sind im Preis nicht enthalten und müssen direkt beglichen werden.

Risikobeurteilung durch den Funktionär (Modul 4)

Zielgruppe:

Funktionäre

Ziele:

Neben der Risikobegrenzung in jedem einzelnen Kreditfall spielt die Begrenzung und Steuerung des gesamten Risikos der Bank aus all ihren Aktivitäten eine immer wichtigere Rolle. Auch die Eigenveranlagung der Raiffeisenbanken ist ein großes Thema für Geschäftsleitung und Funktionäre. Nach dem Seminarbesuch haben Sie dazu einen guten Überblick.

Inhalt:

- Gesetzliche Rahmenbedingungen zum Risikomanagement
- Gesamtbankrisikosteuerung
 - Risikokategorien
 - Risikomessung (RTFA)
 - Interpretation von Risikokennzahlen
- Eigengeschäft der Raiffeisenbanken
- Produkte des Eigengeschäfts
- Volkswirtschaftliche und betriebswirtschaftliche Rahmenbedingungen

SEM-Nr.:**Dauer:** 1 Tag**Preis:** € 265,00

USt-frei pro Teilnehmer

02.03.2017

18.05.2017

21.09.2017

19.10.2017

Die Verpflegungskosten sind im Preis nicht enthalten und müssen direkt beglichen werden.

Vertiefungsseminare

Kontrollaufgaben des Funktionärs

Zielgruppe:
Funktionäre

Ziele:
Zentrale Aufgabe der Funktionäre ist die finanztechnische und dienstrechtliche Kontrolle von wichtigen Entscheidungen und Prozessen in der Bank. Haftungsfragen spielen dabei eine wesentliche Rolle.

Inhalt:

- Finanztechnische und dienstrechtliche Kontrollen Haftungsfragen

SEM-Nr.:	Dauer: 4,5 Std.	Preis: € 1.700,00 (pauschal) USt-frei pro Teilnehmer
	02.03.2017	
	27.04.2017	
	05.10.2017	
	23.11.2017	

Die Seminarkosten werden aliquot auf die Raiffeisenbanken der Teilnehmer verteilt.
Ab dem 21. Teilnehmer werden € 15,00 für die Seminarunterlagen pro Person verrechnet.

Volkswirtschaftliche Zusammenhänge

Es werden aktuelle volkswirtschaftliche Themen, deren Zusammenhänge sowie die Auswirkungen auf die Finanzmärkte erläutert und diskutiert:

Was hat es mit der Eurozone und der USA vs. den Schwellenländern auf sich? Was sagen die Rohstoff- bzw. Aktienkurse über den Konjunkturverlauf aus?

Wie entwickelt sich die heimische Wirtschaft und deren Nachbarregion?

Zielgruppe:

Funktionäre

Ziele:

- Funktionäre haben einen Überblick zu aktuellen, gesamtwirtschaftlichen Themen

Inhalt:

- Konjunktur
- Rohstoffe
- Aktien

SEM-Nr.:	Dauer: 0,5 Tage	Preis: € 1.500,00 (pauschal) USt-frei pro Teilnehmer
	30.03.2017	
	01.06.2017	
	28.09.2017	
	19.10.2017	

Die Seminarkosten werden aliquot auf die Raiffeisenbanken der Teilnehmer verteilt.

Ab dem 21. Teilnehmer werden € 15,00 für die Seminarunterlagen pro Person verrechnet.

Vertiefung Kreditgeschäft und Sicherheiten

Zielgruppe:

Funktionäre

Ziele:

Viele Absolventen des Basismoduls 3 Kreditgeschäft haben den Wunsch nach einer Vertiefung der Themen Kredit und Sicherheiten bekundet. Anhand von Fallbeispielen werden hypothekarische Sicherheiten erklärt, ein Überblick der Eintragungen im Grundbuch gegeben und die wichtigsten Kriterien zur Liegenschaftsbewertung vorgestellt.

Inhalt.

- Kreditsicherheiten
- Pfandrecht an unbeweglichen Sachen
- Sicherheiten – Bewertung

SEM-Nr.:**Dauer:** 0,5 Tage**Preis:** € 1.500,00 (pauschal)

USt-frei pro Teilnehmer

29.05.2017

05.10.2017

Die Seminarkosten werden aliquot auf die Raiffeisenbanken der Teilnehmer verteilt.

Produkte und Dienstleistungen der Raiffeisenbank

Zielgruppe:

Funktionäre

Ziele:

Bankprodukte werden auf Grund der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung immer kritischer betrachtet. Mit dem Besuch dieses Seminars haben Sie einen guten Überblick über die Produkte und Dienstleistungen der Raiffeisenbank und können Fragen Ihrer Mitglieder und Kunden kompetent beantworten.

Inhalt:

- Zahlungsverkehrsprodukte
- Veranlagungsprodukte
- Finanzierungsprodukte
- Dienstleistungen

SEM-Nr.:**Dauer:** 0,5 Tage**Preis:** € 1.500,00 (pauschal)
USt-frei pro Teilnehmer23.03.2017
07.09.2017

Die Seminarkosten werden aliquot auf die Raiffeisenbanken der Teilnehmer verteilt.

Mitgliederinformation vor dem Verlassenschaftsfall

Zielgruppe:

Funktionäre

Ziele:

Mit dem Besuch dieses Seminars haben Sie einen guten Überblick und erhalten grundsätzliche Informationen über mögliche Maßnahmen im Vorfeld einer Verlassenschaft (z.B. Regelung bei Sparbüchern, Kontoverfügungen, Safezutritt, Versicherungsleistungen, ...)

Inhalt:

- Regelung bei Sparbüchern
- Kontoverfügungen
- Safezutritt
- Versicherungsleistungen

SEM-Nr.:**Dauer:** 0,5 Tage**Preis:** € 1.500,00 (pauschal)
USt-frei pro Teilnehmer

13.06.2017

07.11.2017

Die Seminarkosten werden aliquot auf die Raiffeisenbanken der Teilnehmer verteilt.

Vertiefung Zahlungsverkehr „Alles rund ums Konto“

Zielgruppe:

Funktionäre

Ziele:

Bei vielen Absolventen des Seminars „Produkte und Dienstleistungen der Raiffeisenbank“ sind vermehrt Fragen zum Thema „Alles rund ums Konto“ aufgetreten. Mit diesem Seminar erweitern Sie Ihr Wissen und erhalten einen sehr guten Einblick in das Thema Zahlungsverkehr.

Inhalt:

- Kontoarten
- Kontoverfügungen
- eBanking
- Multi channel
- Bankomat- und Kreditkarten

SEM-Nr.:**Dauer:** 0,5 Tage**Preis:** € 1.500,00 (pauschal)
USt-frei pro Teilnehmer31.01.2017
09.11.2017

Die Seminarkosten werden aliquot auf die Raiffeisenbanken der Teilnehmer verteilt.

Vertiefung Veranlagung

Zielgruppe:

Funktionäre

Ziele:

Viele Absolventen des Seminars „Produkte und Dienstleistungen der Raiffeisenbank“ haben den Wunsch nach einer Vertiefung des Themas Veranlagung bekundet. Mit diesem Seminar erweitern Sie Ihr Wissen und erhalten einen sehr guten Einblick in das Veranlagungsgeschäft.

Inhalt:

- Übersicht über Sparprodukte (auch online)
- Wertpapier-Depot
- Veranlagungsmöglichkeiten
- Börse

SEM-Nr.:**Dauer:** 0,5 Tage**Preis:** € 1.500,00 (pauschal)
USt-frei pro Teilnehmer

23.05.2017

19.12.2017

Die Seminarkosten werden aliquot auf die Raiffeisenbanken der Teilnehmer verteilt.

Vertiefung Bankbetriebswirtschaft

Zielgruppe:
Funktionäre

Inhalt:
In diesem Seminar erhalten Sie einen Einblick zu den Themen Marktzinsmethode, Zusammensetzung eines Zinssatzes und dem Medium Vorkalkulation.

SEM-Nr.:	Dauer: 0,5 Tage	Preis: € 1.500,00 (pauschal) USt-frei pro Teilnehmer
	24.01.2017	
	04.12.2017	

Die Seminarkosten werden aliquot auf die Raiffeisenbanken der Teilnehmer verteilt.

Kontakt

MODAL Ansprechpartner für Bildungsthemen und Seminarorganisation:



Mag. Norbert Wendelin (Beratung):
01-712 13 13



Wolfgang Pfeiler, MBA, CMC (Beratung):
01-712 13 13/710



HBV Erich Laubner (Beratung):
01-712 13 13/722



Gabriele Jagodic (Organisation):
01-712 13 13/701



Annemarie Reiterer (Organisation):
01-712 13 13/712



Markus Rauscher (IT)
01-712 13 13/725