



BILDUNGSANGEBOT 2018

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: 10/2017 – Satz- und Druckfehler vorbehalten.

Vorwort

Das **Bildungsangebot 2018** setzt sich zum Ziel, Führungskräfte, Mitarbeiter und Funktionäre in ihrer Weiterentwicklung zu unterstützen. Das Angebot ist mit den **Berufsbildern** und den jeweiligen **Kompetenzfeldern** und **Regularien (HIKRG / MiFID / IDD)** 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 2018 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.

Neu

Sie können mittels RTrust mit Ihrem Laptop direkt auf Ihr eigenes Bankinstitut zugreifen und dadurch maximalen Praxisbezug erfahren.

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 Block A - Fachkompetenz Bankprodukte	15
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block B - Ausbildung Personenversicherung gem. IDD	16
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block C - Ausbildung Sachversicherung gem. IDD	17
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block A - Konsumfinanzierung.....	19
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block B - MiFID BK-1	20
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block A - Wohnraumfinanzierung HIKrG.....	21
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block B - MiFID BK-2	22
Raiffeisen Bankausbildung Basiswissen Firmenkunden	23
Rechnungswesen Buchhaltung	24
Neuerungen in der Lohnverrechnung.....	25
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Aktiv.....	26
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Passiv/ Dienstleistungen/ Zahlungsverkehr	27
Intensiv - Best Service	28
Intensiv - Veranlagung.....	29
Intensiv – Konsumfinanzierung	30
Intensiv – Wohnraumfinanzierung	31
Raiffeisen Wohnbauausbildung.....	32
Online-Test-BERATUNG HIKrG/§33 BWG (bzw. Bereich Abschluss & Bewertung).....	34
Raiffeisen Wohnbauausbildung „Spezialisten“	35
Betreuer regionaler Unternehmer.....	36
Führungskräfte	38
TeamCaptain Führungs-Grundausbildung für Team-/ Bankstellenleiter.....	38

Potenzialanalyse.....	41
Führungskräfte	42
Führungskräfte-Assessment.....	42
Mitarbeiter	43
Personalauswahl – Einstellungstest.....	43
Bewerber-Assessment	44
Verkäufer-Assessment	45
Firmenkundenbetreuer – Assessment	46
Assessment für Innenrevision	47
Assessment für Marketingexperten	48
GL Audits.....	49
Positive Leadership 360 Grad Feedback:	49
Personalauswahl – Position Geschäftsleitung	51
Fachliche Ausbildung	53
Finanzieren.....	54
Kundenbilanzanalyse und Interpretation	54
BARS – Bilanz Analyse und Reporting System	55
Liegenschaftsbewertung bei Privatkunden.....	56
Liegenschaftsbewertung bei Firmenkunden.....	57
Workshop Kreditsanierung	58
FINE und ESM ^{light} - Basisschulung.....	59
ESM und ESG – Schulung	60
Wohnservice-Grundlagen NÖ/W	61
Wohnservice-Auffrischung und Aktualisierung.....	62
Leasing Einführung.....	63
Veranlagen	64
Zertifikate Know-how auf den Punkt gebracht.....	64
Intensivtag Wertpapiere für Berechtigungsklasse 1	65
Intensivtag Wertpapiere für Berechtigungsklasse 2	65
Intensivtag Wertpapiere für Berechtigungsklasse 3	65
Wertpapierausbildung Berechtigungsklasse 3 (MIFID)	65
Dienstleistungen.....	66
Jugendbetreuer-Seminar	66

Bauspar-Grundkurs	67
Bauspar-Seminar.....	68
Kartensysteme.....	69
Weiterbildungsseminar Versicherung entsprechend IDD	70
Betrieb	71
ProWork ® - den Tagesablauf optimieren	71
Bilanzpaket Geld	72
Betriebswirtschaftliche Grundlagen.....	73
Betriebswirtschaftliche Fitness für Betreuer von KMU's	75
Banking Cyber*School „Light“	77
Banking Cyber*School „Professional“	78
Beratung und Verkauf	79
Aktiv verkaufen	80
Psychologie im Verkauf	81
Motivation und Überzeugung im Verkaufsgespräch.....	82
Effizientes Verkaufen im digitalen Wettbewerb.....	83
Leichter verkaufen durch Stimme, Sprache & Körpersprache.....	84
Leichter verkaufen durch Visualisierung	85
Freude am Verkaufen.....	86
BSB – Erfolg mit „Betreuer Selbstbedienung“	87
Den Kunden-Dialog intensivieren.....	89
Führung	91
Führung I – Führungspersönlichkeit und Führungsstil	92
Führung II – Komponenten wirksamer Führung.....	93
Effektiv Planen / ge-ZIEL-t Umsetzen	94
Effektive Personalentwicklung und Mitarbeitergespräche.....	95
Personalsteuerung und Gehalts- & Anreizsysteme (inkl. Arbeitsrecht) für RB	96
Personalmarketing und Personalfindung für RBen	97
GL-Leadership-Seminare.....	99
Vom Umgang mit leistungsschwachen Mitarbeitern	100
Klarheit führt!	101
Effizient Meetings gestalten.....	102
Erleben statt Erlesen	103

Arbeitsrecht für Geschäftsleiter	104
Persönlichkeitsentwicklung	105
Motivation I – Mit Vertrauen Herausforderung annehmen	106
Motivation II – Techniken zur täglichen Stressbewältigung im Team	107
Mentaltraining I – Energien sinnvoller nutzen	108
Mentaltraining II – Negatives leichter bewältigen	109
Verstehen und verstanden werden	110
Schwierige Gespräche kompetent führen	111
Rhetorik Intensiv „professional authenticity“	112
Besprechungstechnik „Zur Sache“ ® „shorten your meeting time“	113
Zeit- und Selbstmanagement	114
Gesund und fit mit richtigem Energiemanagement	115
Kompetenz & Kommunikationstraining	116
Kooperation.....	117
Raiffeisen Intensiv	117
Funktionäre	118
Basisseminar für alle Funktionär (Modul 1 + 2).....	119
Kreditgeschäft für den Funktionäre (Modul 3).....	120
Risikobeurteilung durch den Funktionär (Modul 4).....	121
Vertiefungsseminare	122
Kontrollaufgaben des Funktionärs.....	122
Volkswirtschaftliche Zusammenhänge	123
Vertiefung Kreditgeschäft und Sicherheiten	124
Produkte und Dienstleistungen der Raiffeisenbank	125
Mitgliederinformation vor dem Verlassenschaftsfall	126
Vertiefung Zahlungsverkehr „Alles rund ums Konto“	127
Vertiefung Veranlagung	128
Vertiefung Bankbetriebswirtschaft.....	129
Vertiefung IT Sicherheit durch bewusstes Verhalten	130
Kontakt	131

Veranstaltungen alphabetisch geordnet

A

Aktiv verkaufen	80
Arbeitsrecht für Geschäftsleiter	104
Assessment für Innrevision	47
Assessment für Marketingexperten	48

B

Banking Cyber*School „Light“	77
Banking Cyber*School „Professional“	78
BARS – Bilanz Analyse und Reporting System	55
Basisseminar für alle Funktionäre (Modul 1+2)	118
Bauspar-Grundkurs	67
Bauspar-Seminar	68
Besprechungstechnik „Zur Sache“ [®] „shorten your meeting time“	113
Betreuer regionaler Unternehmer	36
Betriebswirtschaftliche Grundlagen	73
Betriebswirtschaftliche Fitness für Betreuer von KMU's	75
Bewerber – Assessment	44
Bilanzpaket Geld	72
BSB – „Erfolg mit betreuter Selbstbedienung“	87

D

Den Kunden-Dialog intensivieren	89
---------------------------------	----

E

Effektive Personalentwicklung und Mitarbeitergespräche als Führungsaufgabe	95
Effektiv Planen / ge-ZIEL-t Umsetzen	94
Effizientes Verkaufen im digitalen Wettbewerb	83

Effizient Meeting gestalten	102
Erleben statt Erlesen	103
ESM und ESG – Schulung	60

F

Fine und ESM ^{light} – Basisschulung	59
Firmenkundenbetreuer - Assessment	46
Freude am Verkaufen	86
Führung I – Führungspersönlichkeit und Führungsstil	92
Führung II – Komponenten wirksamer Führung	93
Führungskräfte – Assessment	42

G

Gesund und fit mit richtigem Energiemanagement	115
--	-----

I

Intensiv – Best Service	28
Intensiv – Konsumfinanzierung	30
Intensiv – Veranlagung	29
Intensiv – Wohnraumfinanzierung	31
Intensivtag Wertpapiere für Berechtigungsklasse 1	65
Intensivtag Wertpapiere für Berechtigungsklasse 2	65
Intensivtag Wertpapiere für Berechtigungsklasse 3	65

J

Jugendbetreuer – Seminar	66
--------------------------	----

K

Kartensysteme	69
Klarheit führt!	101
Kompetenz & Kommunikationstraining	116
Kontrollaufgaben des Funktionärs	122
Kreditgeschäft für den Funktionär (Modul 3)	120
Kundenbilanzanalyse und Interpretation	54

L

Leasing Einführung	63
Leichter verkaufen durch Stimme, Sprache & Körpersprache	84
Leichter verkaufen durch Visualisierung	85
Liegenschaftsbewertung bei Privatkunden	56
Liegenschaftsbewertung bei Firmenkunden	57

M

Mentaltraining I – Energien sinnvoller nutzen	108
Mentaltraining II – Negatives leichter bewältigen	109
Mentorenausbildung	12
Mitgliederinformation vor dem Verlassenschaftsfall	126
Motivation I – Mit Vertrauen Herausforderungen annehmen	106
Motivation II – Techniken zur täglichen Stressbewältigung im Team	107
Motivation und Überzeugung im Verkaufsgespräch	82

N

Neuerungen in der Lohnverrechnung	25
-----------------------------------	----

O

Online-Test-BERATUNG HIKrG/§33 BWG (Bzw. Bereich Abschluss & Beratung)	34
--	----

P

Personalauswahl – Einstellungstest	43
Personalauswahl – Position Geschäftsleitung	51
Personalmarketing und Personalfindung für RBen	97
Personalsteuerung und Gehalts- und Anreizsysteme (inkl. Arbeitsrecht) für RB	96
Positive Leadership 360 Grad Feedback	49
Produkte und Dienstleistungen der Raiffeisenbank	125
ProWork® - den Tagesablauf optimieren	71
Psychologie im Verkauf	81

R

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) I Giro- und Spargeschäft	13
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block A – Fachkompetenz Bankprodukte	15
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block B – Ausbildung Personen- versicherung gem. IDD	16
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II – Block C – Ausbildung Sach- versicherung gem. IDD	17
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block A – Konsumfinanzierung	19
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block B - MiFID BK-1	20
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block A – Wohnraumfinanzierung HIKrG	21
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block B – MiFID BK-2	22
Raiffeisen Bankausbildung Basiswissen Firmenkunden	23
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Aktiv	26
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Passiv/ Dienst- leistungen/ Zahlungsverkehr	27
Raiffeisen Intensiv	117
Raiffeisen Wohnbauausbildung	32
Raiffeisen Wohnbauausbildung Spezialisten	35
Rechnungswesen Buchhaltung	24
Rhetorik Intensiv „professional authenticity“	112
Risikobeurteilung durch den Funktionär (Modul 4)	121
Vom Umgang mit leistungsschwachen Mitarbeitern	97

S

Schwierige Gespräche kompetent führen	111
--	-----

T

TeamCaptain Führungs-Grund- ausbildung für Team-/ Bankstellenleiter	38
---	----

V

Verkäufer-Assessment	45
Verstehen und verstanden werden	110
Vertiefung Bankbetriebswirtschaft	129
Vertiefung IT Sicherheit durch bewusstes Verhalten	130
Vertiefung Kreditgeschäft und Sicherheiten	124
Vertiefung Veranlagung	125
Vertiefung Zahlungsverkehr „Alles rund ums Konto“	127
Volkswirtschaftliche Zusammenhänge Vom Umgang mit leistungsschwachen Mitarbeitern	100

W

Wertpapierausbildung Berechtigungsklasse 3 (MiFID)	65
Weiterbildungsseminar Versicherung entsprechend IDD	70
Wohnservice-Grundlagen NÖ/W	61
Wohnservice-Auffrischung und Aktualisierung	62
Workshop Kreditsanierung	58

Z

Zeit- und Selbstmanagement	114
Zertifikate Know-how auf den Punkt gebracht	64

Zertifizierte Lehrgänge

Bankausbildung	12
Mentorenausbildung.....	12
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) I Giro- und Spargeschäft.....	13
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block A - Fachkompetenz Bankprodukte	15
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block B - Ausbildung Personenversicherung gem. IDD	16
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block C - Ausbildung Sachversicherung gem. IDD	17
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block A - Konsumfinanzierung.....	19
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block B - MiFID BK-1	20
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block A - Wohnraumfinanzierung HIKrG.....	21
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block B - MiFID BK-2	22
Raiffeisen Bankausbildung Basiswissen Firmenkunden.....	23
Rechnungswesen Buchhaltung.....	24
Neuerungen in der Lohnverrechnung.....	25
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Aktiv.....	26
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Passiv/ Dienstleistungen/ Zahlungsverkehr	27
Intensiv - Best Service.....	28
Intensiv - Veranlagung.....	29
Intensiv – Konsumfinanzierung	30
Intensiv – Wohnraumfinanzierung.....	31
Raiffeisen Wohnbauausbildung.....	32
Online-Test-BERATUNG HIKrG/§33 BWG (bzw. Bereich Abschluss & Bewertung).....	34
Raiffeisen Wohnbauausbildung „Spezialisten“	35
Betreuer regionaler Unternehmer.....	36
 Führungskräfte	 38
TeamCaptain Führungs-Grundausbildung für Team-/ Bankstellenleiter.....	38

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 Grundschulungsmodulare
- 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: € 695,00

USt-frei pro Teilnehmer

12305

16.01. - 17.01.2018

12306

19.09. – 20.09.2018

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 Standardgeschäfte in den Bereichen Giro/Zahlungsverkehr, Sparen und Reisezahlungsmittel ab
- wickelt Geschäftsfälle effizient mittels IT inkl. Belegen ab
- betreut Kunden im Selbstbedienungsbereich
- kennt die 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
- vereinbart telefonisch Beratungstermine
- 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, Sicherheit in der Raiffeisenbankengruppe)
- Kontoführung (Rechtliche Grundlagen, Kontoarten, Kontoverfügungen, Kontoeröffnung, Beendigung einer Geschäftsverbindung)
- Nationaler Zahlungsverkehr (Einzahlung, Auszahlung, Kundenkarten, Selbstbedienungsgeräte, Zahlungssysteme, Scheck, ELBA, SEPA Zahlungsverkehr in Euro innerhalb EU und EWR, Kassenabschluss inkl. Buchungen)
- Grenzüberschreitender Zahlungsverkehr (Grenzüberschreitender Zahlungsverkehr, Reisezahlungsmittel)
- IT-Anwendung (Smart Bank, Smart Desktop)
- Girokontoberatung
- Signalerkennung und aktive Kundenansprache
- Ansprachetraining am Telefon
- Preisgespräche und Kundenreklamationen

Inhalt (Modul B):

- IT-Anwendung (Smart Bank, Smart Desktop)
- Spareinlagengeschäft (Legaldefinition der Spareinlage, Arten der Sparkontenführung, Sparkunde, Einzahlung, Auszahlung, Veranlagungsformen, Freizügiger Sparverkehr, Realisierung, Inkasso zum Realisat, steuerliche Behandlung von Spareinlagen, Sparszinsenrechnung 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: €4.410,00 USt-frei pro Teilnehmer
12309	08.01. – 23.01.2018	19.02. – 27.02.2018	
12312	05.03. – 20.03.2018	09.04. – 17.04.2018	
12314	22.05. – 08.06.2018	25.06. – 03.07.2018	
12317	03.09. - 18.09.2018	08.10. – 16.10.2018	
12319	05.11. – 20.11.2018	10.12. – 18.12.2018	

Raiffeisen Lehrlings Camps (RLC)

8. RLC 1 NÖ/Wien	Dauer Block C1: 5 Tage 05.02. – 09.02.2018	Dauer Block C2: 4 Tage 26.03. – 29.03.2018
9. RLC 1 NÖ/Wien	Dauer Block A: 4 Tage 02.08. – 07.08.2018	Dauer Block B: 4 Tage 28.08. – 31.08.2018
7. RLC 2 NÖ/Wien	Dauer Block A: 3 Tage 05.02. – 07.02.2018	Dauer Block B: 5 Tage 26.03. – 30.03.2018
8. RLC 2 NÖ/Wien	Dauer Block A1: 3 Tage 20.08. – 22.08.2018	Dauer Block A2: 5 Tage 27.08. – 31.08.2018

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II

Block A - Fachkompetenz Bankprodukte

Zielgruppe:

Serviceberater professional

Ziele:

Der Teilnehmer

- wickelt selbstständig Geschäftsfälle des Tagesgeschäfts in den Bereichen Zahlungsverkehr, Spargeschäft und Rahmenkredite ab
- löst Geschäftsfälle in Einzel- und Teamarbeit
- kennt die Grundlagen des Wertpapiergeschäfts inkl. rechtlicher Rahmenbedingungen
- kennt die Eckdaten einer Bankbilanz und Gewinn- und Verlustrechnung
- kann die wesentlichen Bankkennzahlen interpretieren

Inhalt:

- Rechnungswesen (Bankkennzahlen, Bankbilanz, GUV)
- Zahlungsverkehr (Kontoverfügungen, Verwahrgeschäft)
- Spargeschäft (Mündelgeld, Verlust, Verwahrung, Tod)
- Kreditgeschäft (Überblick Kreditprozess und Bonitätsbeurteilung, Bestimmungen für Verbraucherkredite, Rahmenprodukte)
- Basiswissen Wertpapiergeschäft

SEM-Nr.:	Dauer Block A: 6 Tage	Preis: € 1.395,00 USt-frei pro Teilnehmer
12371	10.01. – 17.01.2018	
12372	24.01. – 31.01.2018	
12373	09.04. – 16.04.2018	
12374	02.05. – 09.05.2018	
12375	18.09. – 25.09.2018	
12376	08.10. – 15.10.2018	

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II

Block B - Ausbildung Personenversicherung gem. IDD

Zielgruppe:

- Serviceberater professional

Ziele:

Der Teilnehmer

- erhält Fachwissen über das Versicherungswesen
- kennt die wirtschaftliche Bedeutung von Versicherungen sowie die rechtlichen Grundlagen
- erhält Fachwissen über das Österreichische Sozialversicherungssystem
- kennt die Leistungen der gesetzlichen Pensions- und Unfallversicherung
- kann den Bedarf des Kunden ermitteln
- verfügt über fundiertes Wissen zu den Tarifen und Klauseln der Unfallversicherung, Pensionsversicherung, Ablebensversicherung und Berufsunfähigkeitsversicherung
- kennt die Funktionalitäten der Beratungsprogramme, kann Offerte berechnen und Antragstellungen vornehmen
- kann Rückkäufe und Teilrückkäufe durchführen
- kann in Eigenverantwortung den Kundenstock bearbeiten
- spricht Kunden aktiv zum Thema Vorsorge an und lädt sie zur Beratung ein
- führt erfolgreich strukturierte und bedarfsorientierte Vorsorgeberatungen
- nutzt erforderliche IT-Programme beim Beratungsgespräch
- erkennt und nutzt Cross-Selling Möglichkeiten

Inhalt:

- Fachwissen Versicherungswesen
- Sozial-, Lebens-, Unfall- und Ablebensversicherung
- Tarife inkl. Produktbausteine
- Meine Berufsunfähigkeitspension
- Meine Raiffeisen Pension plus
- Geschäftsfälle und Übungsbeispiele RV-WEB
- Bearbeiten von Abläufnern und Konvertierungen
- Vorteilskonto
- IT-Beratungsprogramme
- Verkaufs- und Kommunikationstrainings zum Thema Vorsorgeberatung

SEM-Nr.:	Dauer Block B: 9 Tage	Preis: € 930,00 USt-frei pro Teilnehmer
12377	21.02. – 05.03.2018	
12379	12.03. – 22.03.2018	
12381	04.06. – 14.06.2018	
12383	18.06. – 28.06.2018	
12385	07.11. – 19.11.2018	
12387	03.12. – 13.12.2018	

Ein Teil der Kurskosten in Höhe von € 1.160,00 werden seitens der RVB abgedeckt. Die tatsächlichen Kurskosten ohne RV-Beteiligung würden € 2.090,00 betragen.

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II

Block C - Ausbildung Sachversicherung gem. IDD

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

Zielgruppe:

Serviceberater professional

Ziele:

Der Teilnehmer

- erlangt einen Überblick über den Deckungsumfang der Kfz-Haftpflichtversicherung (Bonus/Malus-System), der Kfz-Kaskoversicherung (Teil-, Parkschaden- und Vollkasko) und Kfz-Rechtsschutzversicherung
- 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
- 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 die richtige Versicherungssumme berechnen
- kann dem Kunden alle notwendigen Schritte für die Kfz-An- und Abmeldung erklären
- 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 und überleiten
- kann Offerte und Anträge dem Kunden präsentieren
- kann auf die wichtigsten Vor- und Einwände reagieren
- kennt die Abwicklung im Schadensfall

Inhalte:

- Fachwissen in der Wohnungs-, Eigenheim-, Kfz-Haftpflicht- und Kfz-Kaskoversicherung
- Geschäftsfälle und Übungsbeispiele im RV-WEB
- Ansprache - Offertpräsentation – Abschluss
- Rechtsschutzversicherung
- Tarife inkl. Produktbausteine
- Vertragsübersicht und Leistungsbeispiele
- Formulare und Bestandsänderungen
- Bearbeiten von Konvertierungen
- Vorteilskonto
- Deckungsumfang
- Bonus/Malus-System in Österreich und der Raiffeisen Versicherung
- Produktbausteine in der Wohnungs- und Eigenheimversicherung

- Wohnungs- und Eigenheimversicherung
- Rohbauversicherung
- Basistarif, Bausteine HandwerkSoforthilfe und grobe Fahrlässigkeit
- Bonus/Malus-Übergang bei Kfz- und Eigentumswechsel
- Kundennutzen in der Kfz-Haftpflicht- und Kfz-Kaskoversicherung
- Kfz-Haftpflicht- und Kaskoversicherung inkl. Kfz-Rechtsschutzversicherung
- Unterlagen für die An- und Abmeldung
- Fachwissen Rechtsschutzversicherung inkl. zusätzlicher Produktbausteine
- Besonderheiten der Rechtsschutzversicherung
- 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

SEM-Nr.:	Dauer Block C: 5 Tage	Keine Kosten außer Nebenspesen
12389	08.01. - 12.01.2018	
12390	12.02. – 16.02.2018	
12391	14.05. – 18.05.2018	
12392	24.09. – 28.09.2018	
12393	08.10. – 12.10.2018	
12394	26.11. – 30.11.2018	

Die Gesamtkurskosten in Höhe von € 1.160,00 werden seitens der RVB übernommen.

Raiffeisen Lehrlings Camps (RLC) Vorsorge

6. RLC II/C **Dauer:** 5 Tage
NÖ/Wien 06.08. – 10.08.2018

6. RLC II/B **Dauer:** 9 Tage
NÖ/Wien 20.08. – 30.08.2018

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block A - Konsumfinanzierung

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK junior

Ziele:

- kennt die Schwerpunkte der Vorkalkulation und der Deckungsbeitragsrechnung
- wickelt selbstständig Geschäftsfälle des Tagesgeschäfts im Bereich Konsumfinanzierung ab
- löst Geschäftsfälle in Einzel- und Teamarbeit
- führt fragenorientiert durch die Bedarfsfelder BFC
- erkennt und nutzt Cross-Selling Möglichkeiten
- führt erfolgreich Beratungsgespräche für Konsumfinanzierung
- 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
- kennt die Funktionsweise von Abstattungskrediten im Bereich Konsumfinanzierung
- kennt und beurteilt Standardsicherheiten für Konsumfinanzierungen
- kann einen Haushaltsplan erstellen und beurteilen

Inhalt:

- Zinskalkulation
- Finanzierungsgeschäft (Abstattungskredit, Sicherheiten, Sicherheitenbewertung, Bestimmungen für Verbraucherkredite, Kreditprozess)
- IT-Programme
- Konsumfinanzierungsgespräch
- Kommunikationstraining

SEM-Nr.:	Dauer Konsumfinanzierung:	Preis: € 1.860,00
	8 Tage	USt-frei pro Teilnehmer
12395	15.01. – 24.01.2018	
12397	12.03. – 21.03.2018	
12399	04.06. – 13.06.2018	
12401	03.09. – 12.09.2018	
12403	08.10. – 17.10.2018	
12405	12.11. – 21.11.2018	

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block B - MiFID BK-1

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK junior

Ziele:

Der Teilnehmer

- erhält einen Überblick zu den Produkten laut Berechtigungsklasse MiFID BK-1
- wickelt selbstständig Geschäftsfälle des Tagesgeschäfts im Bereich BK-1 ab
- löst Geschäftsfälle in Einzel- und Teamarbeit
- nutzt erforderliche IT-Programme beim Beratungsgespräch
- erkennt und nutzt Cross-Selling Möglichkeiten

Inhalt:

- Wertpapiergeschäft (Produkte aus aktuellem Produktkatalog für die Berechtigungsklasse 1 lt. Product Governance, Risikoprofil, WP-Orders, Depoteröffnung)
- IT-Beratungsprogramme
- Anlass- und Strategieggespräch

SEM-Nr.:	Dauer Veranlagung BK 1 (MiFID):	Preis: € 1.860,00
	8 Tage	USt-frei pro Teilnehmer
12407	13.02. – 22.02.2018	
12409	09.04. – 18.04.2018	
12411	27.06. – 06.07.2018	
12413	24.09. – 03.10.2018	
12415	28.11. – 07.12.2018	
12417	10.12. – 19.12.2018	

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block A - Wohnraumfinanzierung HIKrG

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
- 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
- erhält einen Einblick zum Thema Liegenschaftsbewertung
- löst Geschäftsfälle in Team- und Einzelarbeit
- erkennt Signale hinsichtlich Förderungen im Bereich Bauen und Sanieren und berät den Kunden darüber
- bietet aktiv Förderungen zum Thema Wohnraumschaffung/Sanierung an
- deckt im Rahmen der Wohnraumfinanzierung auch die anderen Bedarfsebenen des Betreuungsgesprächs ab
- setzt Beratungshilfen und IT-Anwendungen professionell im Beratungsgespräch ein
- erkennt und nutzt Cross-Selling-Möglichkeiten

Inhalt:

- Finanzierungsgeschäft (Haftungskredit, Baukonto, Grundbuch, Liegenschaftsbewertung, Treuhandchaft, HIKrG)
- Wohnraumfinanzierungsgespräch

SEM-Nr.:	Dauer Wohnraumfinanzierung:	Preis: € 1.630,00
	7 Tage	USt-frei pro Teilnehmer
12419	12.02. – 20.02.2018	
12421	04.04. – 12.04.2018	
12423	14.05. – 23.05.2018	
12425	20.09. – 28.09.2018	
12427	22.11. – 30.11.2018	
12429	12.12. – 20.12.2018	

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block B - MiFID BK-2

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+ professional

Ziele:

Der Teilnehmer

- erhält einen Überblick zu Kapitalmaßnahmen und den Produkten laut Berechtigungsklasse MiFID BK-2
- wickelt selbstständig Geschäftsfälle des Tagesgeschäfts im Bereich BK-2 ab
- löst Geschäftsfälle in Einzel- und Teamarbeit
- nutzt erforderliche IT-Programme beim Beratungsgespräch
- erkennt und nutzt Cross-Selling Möglichkeiten

Inhalt:

- Wertpapiergeschäft (Produkte aus aktuellem Produktkatalog für die Berechtigungsklasse 2 lt. Product Governance)
- IT-Beratungsprogramme (Anlegerprofil, WP-Order)
- Anlass- und Strategieggespräch

SEM-Nr.:	Dauer MiFID BK 2: 7 Tage	Preis: € 1.630,00 USt-frei pro Teilnehmer
12432	25.01. – 02.02.2018	
12433	05.03. – 13.03.2018	
12435	19.04. – 27.04.2018	
12437	03.09. – 11.09.2018	
12439	11.10. – 19.10.2018	
12441	05.11. – 13.11.2018	

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
- kennt Beratungshilfen und IT-Tools für eine professionelle Kundenbetreuung
- kann Firmenkunden-Unterlagen richtig interpretieren und analysieren

Inhalt:

- Kreditgeschäft:
Bonitätsbeurteilung bei Firmenkunden, Zessionskredite, Barvorlagen, Haftungskredite, Firmenkunden im Grundbuch
- Wertpapiergeschäft:
Abfertigungsvorsorge für Mitarbeiter und Unternehmer, Depotöffnung 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.:	Dauer: 5 Tage	Preis: € 1.245,00
12454	14.05. – 18.05.2018	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.:

12334

Dauer: 7,5 Tage inkl. Prüfung

18.04. – 27.04.2018

Preis: €2.000,00

USt-frei pro Teilnehmer

Neuerungen in der Lohnverrechnung

Zielgruppe:

Personalverrechner

Ziele:

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

Inhalt:

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

Credits:

für GL: Fachliche Kompetenz - 10 Credits (08.01.2018)

SEM-Nr.:

12465

Dauer: 1 Tag

08.01.2018

Preis: € 580,00

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 (HlKrG)
- Verlassenschaften (Tod des Kreditnehmers, Bürgen oder Drittpfandbestellers)
- Mahnwesen, Fälligstellungen, Klagswesen, Exekution
- Insolvenz
- Original-Kreditakt
- Ausbezahlte Kredite

SEM-Nr.:

Dauer: 13 Tage

Preis: € 2.290,00

USt-frei pro Teilnehmer

12451

16.04. – 04.05.2018

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 Auskunftspflichtung
- 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.:

12452

Dauer: 5 Tage

18.06. – 22.06.2018

Preis: € 1.040,00

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 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 werden.

Zielgruppe:

- Quereinsteiger
- Berater im Berufsbild SB junior

Ziele:

- Aktualisierung des Fach- und Produktwissens zu ausgewählten Zahlungsverkehrs- und Spargeschäftsthemen
- Bedarfsorientierte Kundenansprache, Einwandbehandlung
- professioneller Umgang mit Kundenreklamationen

Inhalt:

- Zahlungsverkehr (Limitarten / Autorisierung Karten, Treuhandkonto, Sachwalterschaft)
- Spargeschäft (Verlust, Tod)
- Verkaufsworkshop (Kundenansprache, Einwandbehandlung, Kundenreklamationen, Werkzeuge im Verkauf, Gesprächsstruktur)

SEM-Nr.:

12329

Dauer: 2 Tage

15.05. – 16.05.2018

Preis: €710,00

USt-frei pro Teilnehmer

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) 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 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 lt. Produktkatalog
- Volkswirtschaftliches Basiswissen
 - Kapitalmarktentwicklung, Inflation, Konjunktur, Zinsen, wirtschaftspolitische Maßnahmen und deren Auswirkungen, EZB
- Workshop Verkauf und Umsetzung
- Einsatz der EDV-Tools

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 710,00

USt-frei pro Teilnehmer

12332
12333

08.05. – 09.05.2018
04.10. – 05.10.2018

Intensiv – Konsumfinanzierung

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

IT-Werkzeuge 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, die Regulatorik bringt ständig neue spezifische gesetzliche Rahmenbedingungen. Das alles erfordert auch im Bereich der Konsumfinanzierungsberatung eine professionelle und nachhaltige Kompetenzsteigerung.

Zielgruppe:

Quereinsteiger
Berater ab Berufsbild PK junior

Ziele:

- Aktualisierung des Fach- und Produktwissens zur Konsumfinanzierung
- Auffrischung und Festigung von rechtlichem Basiswissen
- Kennenlernen aktueller IT-Tools für die Konsumfinanzierungsberatung
- Tipps und Tricks für herausfordernde Kundensituationen im Kreditgeschäft

Inhalt:

- Konsumfinanzierung – aktuelle Produkte, rechtliche Aspekte
- Bonitätsbeurteilung
- Auffrischung Kreditsicherheiten (ausgenommen Grundbuch)
- Umsetzungsworkshop „Finanzierungsberatung“

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: €710,00 USt-frei pro Teilnehmer
12330	17.05. – 18.05.2018	
12331	01.10. – 02.10.2018	

Intensiv – Wohnraumfinanzierung

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

Die gesetzlichen Vorgaben und Richtlinien für Verbraucherkredite haben sich in den letzten Jahren verschärft, speziell in der Wohnraumfinanzierung mit Inkrafttreten des Hypothekar- und Immobilienkreditgesetzes (HIKrG) 2016. Auch die Vorgaben für Wohnbauförderungen sind einem steten Wandel unterworfen. Das alles erfordert eine professionelle und laufende Kompetenzsteigerung um Beratungen unter Berücksichtigung der aktuellen Regulatorik und mit den aktuellen Produkten durchführen zu können.

Zielgruppe:

Quereinsteiger mit Berufserfahrung Wohnraumfinanzierung
Berater ab dem Berufsbild PK professional

Ziele:

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

Inhalt:

- Erstellen von Investitions- und Finanzierungsplan
- Kreditformen zur Wohnraumfinanzierung
- Hypothek als Sicherheit
- Interpretation von Grundbuchsauszügen
- HIKrG in Theorie und Praxis
- Aktuelles zum Thema Wohnbauförderung in NÖ und Wien
- Aktuelles zum Thema Bauspardarlehen
- Erfahrungsaustausch

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: €710,00

USt-frei pro Teilnehmer

12325	28.02. – 01.03.2018
12326	02.05. – 03.05.2018
12327	04.10. – 05.10.2018
12328	05.12. – 06.12.2018

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 HIKrG in Theorie und Praxis sowie die Auswirkungen im Kundengespräch
- 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)
- Ausgabe durch „Finanzierungslogbuch“: bis zum Zertifizierungstag sind darin Beratungsgespräche in der Bankpraxis zu dokumentieren

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 zu einem Praxisfall ein umfangreiches Kundengespräch geführt.

Teil 4: Weiters wird am Zertifizierungstag das Ergebnis vor einer Kommission präsentiert.

Schwerpunkt der Präsentation ist die Kreditentscheidung, Stärken/Schwächen Analyse sowie das Aufzeigen vorhandener CS Potenziale

SEM-Nr.:		Dauer: 5 Tage	Preis: € 1.780,00 USt-frei pro Teilnehmer
12445	Block A	07.03. – 09.03.2018	
	Block B	22.03.2018	
	Zertifizierungstag	05.04.2018	
12446	Block A	22. – 24.10.2018	
	Block B	06.11.2018	
	Zertifizierungstag	22.11.2018	

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 mit diesem Online-Test die Möglichkeit, 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 Wochen freigeschaltet (Einstieg in die Lernplattform muss mit persönlichen Login-Daten erfolgen).

Die Anmeldungen für 2018 zu den u.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) und Übungsfragen zur optionalen Vorbereitung auf den Teilstestbereich HIKrG auf der Lernplattform zur Verfügung gestellt. In einem für Sie eingerichteten Membersbereich auf der MODAL-Homepage finden Sie Unterlagen, Verlinkungen und Auflistungen von hilfreichen WBT's aus Ihrer bisherigen Ausbildung. 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.

SEM-Nr.:	Termine:	Dauer: max. 1 Stunde	Preis: € 70,00 USt-frei pro Teilnehmerfreischaltung
12621	Termin 1:	08.01. – 26.01.2018	
12620	Termin 2:	05.02. – 23.02.2018	
12619	Termin 3:	05.03. – 23.03.2018	
12618	Termin 4:	09.04. – 27.04.2018	
12625	Termin 5:	07.05. – 25.05.2018	
12626	Termin 6:	04.06. – 22.06.2018	
12627	Termin 7:	09.07. – 27.07.2018	
12628	Termin 8:	08.10. – 26.10.2018	
12629	Termin 9:	05.11. – 23.11.2018	
12630	Termin 10:	10.12. – 28.12.2018	

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 2018 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
12447	04.04.2018	
12448	20.06.2018	
12449	19.09.2018	
12450	23.11.2018	

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: € 1.560,00 USt-frei pro Teilnehmer
12443	Versicherung Fachthemen und Beratung Zertifizierung	07.03.2018 27.03. – 29.03.2018 21.06.2018	
		Dauer Lehrgang 2: 5 Tage	
12444	Versicherung Fachthemen und Beratung Zertifizierung	11.09.2018 25.09. – 27.09.2018 03.12.2018	

Führungskräfte

TeamCaptain

Führungs-Grundausbildung für Team-/ Bankstellenleiter

Zielgruppe:

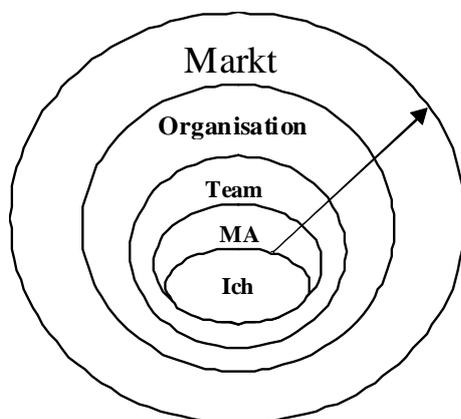
Bankstellenleiter
Gruppenleiter

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 – auch in Zeiten der Veränderung‘

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
- Teamprozesse erleben und verstehen
- 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
- Visions- und Strategieentwicklung - Schritte und Leitfaden

Modul 3: Ich und meine Bankstelle/Team 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 in Zeiten der Veränderung (2 Tage)

- Die persönliche Rolle als Leader in Change Prozessen - Aufgaben von Führung in Veränderungsprozessen
- Reflexion des eigenen Umgangs mit Veränderungen
- Erkennen und gezieltes Steuern der Veränderungsphasen
- 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
- Lehrgangsabschluss

Hearing (1 Tag)

- Präsentation des Meisterstücks vor Paten und interessierten Zuhörern

SEM-Nr.:
Dauer: 12 Tage

Preis: € 4.370,00
 USt-frei pro Teilnehmer

12531	Modul 1	14.03. – 15.03.2018
	Modul 2	18.04. – 20.04.2018
	Modul 3	18.06. – 19.06.2018
	Modul 4	10.09. – 11.09.2018
	Modul 5	09.10. – 10.10.2018
	Hearing / Zertifizierung	14.11.2018

Potenzialanalyse

Führungskräfte	42
Führungskräfte-Assessment.....	42
Mitarbeiter	43
Personalauswahl – Einstellungstest.....	43
Bewerber-Assessment	44
Verkäufer-Assessment	45
Firmenkundenbetreuer – Assessment	46
Assessment für Innenrevision	47
Assessment für Marketingexperten.....	48
GL Audits.....	49
Positive Leadership 360 Grad Feedback:	49
Personalauswahl – Position Geschäftsleitung	51

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)

Dauer: 3,5 Stunden **Preis für NÖ:** € 240,00 USt-frei pro Teilnehmer

Termine für NÖ 2018: 10.01. / 25.01. / 13.02. / 23.2. / 6.3. / 14.3. / 5.4. / 25.4. / 14.5. / 28.5. / 7.6. / 26.6. / 5.7. / 13.7. / 21.8. / 31.8. / 13.9. / 26.9. / 9.10. / 22.10. / 5.11. / 26.11. / 06.12. / 17.12.

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

GL Audits

Positive Leadership 360 Grad Feedback:

Potentialanalyse inkl. strukturiertem Auswertungsgespräch

Potentialanalyse inkl. individuellem Auswertungsgespräch

Zusatzmodul Karriereförderliches Verhalten

Grad Coaching

Zielgruppe:

Geschäftsleiter
Führungskräfte

Ziele:

Sie möchten in Ihrer Raiffeisenbank eine offene Feedbackkultur leben und positive Leadership bzw. stärkenorientiertes Führen etablieren. Der Vorteil dieses Führungsstils ist, dass eine außergewöhnlich positive Wirkung auf die Leistung, Motivation und Zufriedenheit der Mitarbeiter in zahlreichen Untersuchungen klar belegt ist.

Inhalt:

Positive Leadership 360° Feedback (PERMA-Lead)

Das PERMA-Lead 360° Feedback ist ein wissenschaftlich fundiertes Feedbackinstrument, welches Ihnen eine ausführliche Rückmeldung zu mehreren Bereichen Ihres Führungsverhaltens, Ihrer Managementkompetenzen sowie Ihres karriereförderlichen Verhaltens gibt. Es vergleicht Ihre Selbstwahrnehmung mit der Wahrnehmung von anderen Personen. Aufgrund der Ergebnisse finden Sie Anhaltspunkte dafür, welche Verhaltensweisen Sie konkret weiterentwickeln können und welche Sie beibehalten sollten.

1. **Bedarfserhebungsgespräch** in der Raiffeisenbank, über die Zielsetzung des Einsatzes von der PERMA-Lead Potentialanalyse bzw. dem PERMA-Lead 360° Feedback und über den Umgang des Einsatzes in der Raiffeisenbank
2. Professionelle **Durchführung** der gewünschten Feedbackvariante
3. Strukturierte **Auswertungs- und Feedbackgespräche** durch zertifizierte Experten der RLB Nö-Wien
4. **Nachbetreuung:** Möglichkeit von begleitendem Coaching

Das **ZUSATZANGEBOT** reicht von einer Unternehmensdiagnose bis hin zu einem begleitendem Coachingprozess.

Termine nach Vereinbarung**Preis:** USt-frei pro Teilnehmer

PERMA-Lead Potentialanalyse inkl. strukturiertem Auswertungsgespräch	€ 450,00
PERMA- Lead 360° Feedback inkl. individuellem Auswertungsgespräch	€ 750,00
Zusatzmodul "Karriereförderliches Verhalten"	€ 60,00
Unternehmensdiagnose	Auf Anfrage (je nach Umfang und Aufwand)
Coaching für Führungskräfte	€ 230,00 pro Stunde

Bei Zusatzleistungen und individuellen Anpassungen der Standardpakete kommt es zu zusätzlichen Kostenvereinbarungen. Ebenso werden Fahrt- und Reisekosten in Rechnung gestellt.

Personalauswahl – Position Geschäftsleitung

Zielgruppe:

Geschäftsleiter

Ziele:

Sie können eine offene Position in der Geschäftsleitung in einem strukturierten Prozess nachbesetzen und dabei eine hohe Qualität, Objektivität und Nachhaltigkeit der Entscheidung sicherstellen. Die Bewerber durchlaufen ein mehrstufiges Auswahlverfahren und werden dabei streng aber auch wertschätzend mit modernsten Methoden der Personalauswahl beurteilt.

Inhalt:

4-Phasen-Auswahlverfahren:

Phase 1: Ausschreibung der Position in den Medien

Wir schreiben die Stelle gemäß besprochenen Inserat-Vorschlag zu den von Ihnen gewählten Terminen in den gewünschten Medien (z. B. Raiffeisenzeitung, Kurier) sowie online aus.

- Stellenausschreibung und Doppelschaltung einer 1/3-Seite im Kurier
- Online-Schaltung auf www.raiffeisenbank.jobs, www.raiffeisen.at, www.karriere.at (kostenfrei, da Serviceleistung der RLB Nö-Wien)

Phase 2: Analyse der Bewerbungsunterlagen und Vorselektion der Bewerber

Wir führen für Sie die Analyse der eingesendeten Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Motivationsschreiben, Ausbildungs- und Dienstzeugnisse) und ggf. auch Telefoninterviews durch. Nach erfolgter Analyse und Vorauswahl der Bewerbungsunterlagen erfolgt eine Präsentation der vorausgewählten Bewerber, wobei Ihnen die Namen sämtlicher Bewerber bekanntgegeben werden. Im Rahmen dieses Abstimmungsgesprächs wird festgelegt, welche ca. 6 Kandidaten in die Vorauswahl mittels Kompetenzcheck (Phase 3) eingeladen werden. Wir übernehmen für Sie die gesamte Kommunikation mit den Bewerbern.

Phase 3: Vorauswahl mittels Kompetenzcheck

Wir organisieren und wickeln strukturierte Gespräche (persönliche Interviews) mit den ausgewählten Kandidaten ab.

Im Vorfeld werden elektronische Tests (z.B. BIP oder IST) zur Kompetenzermittlung eingesetzt.

Sie erhalten als Entscheidungsträger ein gebundenes Ergebnisprotokoll pro Teilnehmer und können anhand dieser Unterlagen, in einem gemeinsamen Abstimmungsgespräch mit uns, die Teilnehmer für das abschließende Audit festlegen.

Phase 4: Audit mit Entscheidungsfindung

Das ganztägige Audit wird von uns inhaltlich organisiert und moderiert. Wir laden die nominierten Kandidaten (max. 4 Bewerber) ein und übermitteln im Vorfeld die Aufgabenstellungen für das Audit:

- eine im Vorfeld zu übermittelnde Ausarbeitung zum Thema „Warum bin ich die richtige Person für diese Geschäftsleitungsposition?“ und
- eine im Vorfeld vorzubereitende Präsentation zum Thema „Meine Strategie und Umsetzungsvorschläge für die Raiffeisenbank.“

Pro Kandidat steht im Rahmen des Audits 1 Stunde Zeit zur Verfügung:

- 15 Minuten für die Präsentation des Strategiethemas (ohne Präsentationsmittel)
- 30 Minuten für eine von uns moderierte Fragerunde
- 15 Minuten für eine offene Fragerunde durch die Entscheidungsträger

Die Präsentationen und Fragerunden werden vor den Entscheidungsträgern (ihrerseits nominierte Vorstands- / Aufsichtsratsmitglieder), der bestehenden Geschäftsleitung und Vertretern von MODAL durchgeführt. Nach Abschluss aller Präsentations-/Fragerunden moderieren wir die gemeinsame Entscheidungsfindung.

Abschließend übernehmen wir die Nachbetreuung der Kandidaten, welche das Verfassen von Bewerberberichten und das Feedback an die Kandidaten umfasst.

Sofern es von Ihnen gewünscht wird, organisieren wir die Teilnahme eines Vertreters des Raiffeisenrevisionsverbandes NÖ-Wien beim Audit.

Kosten und Termine nach Vereinbarung, Anmeldung bei MODAL

Fachliche Ausbildung

Finanzieren	54
Kundenbilanzanalyse und Interpretation	54
BARS – Bilanz Analyse und Reporting System	55
Liegenschaftsbewertung bei Privatkunden.....	56
Liegenschaftsbewertung bei Firmenkunden.....	57
Workshop Kreditsanierung	58
FINE und ESM ^{light} - Basisschulung.....	59
ESM und ESG – Schulung	60
Wohnservice-Grundlagen NÖ/W	61
Wohnservice-Auffrischung und Aktualisierung.....	62
Leasing Einführung.....	63
Veranlagen	64
Zertifikate Know-how auf den Punkt gebracht.....	64
Intensivtag Wertpapiere für Berechtigungsklasse 1	65
Intensivtag Wertpapiere für Berechtigungsklasse 2	65
Intensivtag Wertpapiere für Berechtigungsklasse 3	65
Wertpapierausbildung Berechtigungsklasse 3 (MIFID).....	65
Dienstleistungen	66
Jugendbetreuer-Seminar	66
Bauspar-Grundkurs	67
Bauspar-Seminar.....	68
Kartensysteme.....	69
Weiterbildungsseminar Versicherung entsprechend IDD	70
Betrieb	71
ProWork ® - den Tagesablauf optimieren	71
Bilanzpaket Geld	72
Betriebswirtschaftliche Grundlagen.....	73
Betriebswirtschaftliche Fitness für Betreuer von KMU's	75
Banking Cyber*School „Light“	77
Banking Cyber*School „Professional“	78

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.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 705,00

12335

08.03. – 09.03.2018

USt-frei pro Teilnehmer

BARS – Bilanz Analyse und Reporting System

Das Seminar richtet sich an Teilnehmer mit praktischen Erfahrungen mit Bilanzanalysen und Kennzahlen und beschäftigt sich va. mit der effizienten Handhabung des Programms für den „Nutzer“ von Bilanzanalysen und mit der Interpretation des Ausdrucks und (ausgewählter) Kennzahlen (**kein Grundlagenseminar!**).

Zielgruppe:

Kundenbetreuer FK junior
Kundenbetreuer KK junior
Sachbearbeiter junior + professional
Vertriebsassistent professional

Ziele:

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

Inhalt:

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

SEM-Nr.:

12322

Dauer: 1 Tag

18.04.2018

Preis: € 290,00

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, Flächenwidmungsplan, Bebauungsplan, sonstige relevanten Unterlagen wie z.B.: Befund, ...
- Bewertungsmethoden: Vergleichswertverfahren, Sachwertverfahren
- Aufbau: Bodenwert, Gebäudewert, Sachwert, Verkehrswert
- Besondere wertbeeinflussende Faktoren: Marktanpassung, Lasten, ...
- Einbeziehung der aktuellen Marktlage
- Fallbeispiele (Sachwertverfahren) berechnen

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

12336 14.05.2018

Preis: € 290,00
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
- Fallbeispiele (Sachwert- und Ertragswertverfahren) berechnen

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 470,00

USt-frei pro Teilnehmer

12337

28.05. – 29.05.2018

Workshop Kreditsanierung

Zielgruppe:

Experte professional
Kundenbetreuer FK professional + senior
Kundenbetreuer KK professional + senior
Vertriebsassistent professional

Ziele:

- Kunden in der Krise beraten und betreuen können
- Bankgeschäfte von Kunden in der Krise abwickeln können
- Problembewusstsein entwickeln

Inhalt:

- Erkennen von Krisensymptome
- Schaffung von Problembewusstsein in der Krise
- Führung von Gesprächen zur Abklärung der Krisensymptome
- Ausführungen zum Lagebericht
- Aufbau von Grundlagen von Fortbestehensprognosen
- Führen von Sanierungsgesprächen und Beurteilung von Sanierungskonzepten
- Beurteilung und Verstärkung von Kreditbesicherung
- Sicherheiten – und Kontogestion (Anfechtung)
- Sanierungsinstrumente, insbesondere auch Sanierungsplan bei PK

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 910,00
12338	07.05. – 08.05.2018	USt-frei pro Teilnehmer

FINE und ESM^{light} - Basisschulung

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK

Kundenbetreuer PK+

Kundenbetreuer Private Banking

Firmenkunden, die selbst mit dem Kreditprogramm FINE arbeiten

Sachbearbeiter für Marktservice Aktiv junior

Vertriebsassistent

Ziele:

Der Teilnehmer

- erhält einen Überblick über die Funktionalitäten der Applikation FINE
- kennt die unterschiedlichen Status und Arbeitsschritte eines FINE-Kreditaktes
- kann Standardkreditfälle im Bereich Girorahmen, Konsum- und Wohnbaufinanzierung beantragen, fertig stellen und zur Entscheidung weiterleiten
- kann die Einträge der „FINE- Arbeitsliste“ interpretieren und persönliche Einstellungen vornehmen
- kann die „FINE Workflow-Funktionen und Historien“ interpretieren und nutzen

Inhalt:

- FINE-Standardkreditprozess
- Beantragung Kreditwunsch im FINE (Standardprodukte des PK-Produktkataloges)
- Antragsanlage mit mehreren Kreditnehmern und Haftenden
- Antragsanlage mit mehreren Kreditwünschen innerhalb eines Antrages
- Anlage von Gemeinschaftskunden und Personengemeinschaften in FINE
- Erfassung von Standardsicherheiten mit ESM^{light} (Bürgschaft, Versicherungen, Spar- und Bauspareinlagen, Wertpapierdepot, Lohn/Gehalt, Eigentumsvorbehalt, Hypothek, Eigenmittelabtretung von Genossenschaftswohnungen...)
- Erfassung von Grundbuchs- und Liegenschaftsdaten und von Fremdprodukten in der Vermögenswerte- und Liegenschaftsdatenbank (VMW und LIE)
- Erfassung der Kreditbeurteilung für Privatkunden im FINE
- Umgang mit Checklisten, Abwicklungshinweisen, Kommentaren, Stellungnahmen und Auflagen
- Kontosimulation
- Ermittlung von Obligo, Blankoanteil und der Sicherheitengesamtsicht ESG in FINE
- Erstellen von Vertragsentwürfen und vorvertraglicher Informationen (VVI)
- „Workflow-Funktionen“ – Aktionen, Entscheidungen setzen
- Bestandsgeschäft in FINE (am Beispiel Prolongation und Stundung (wenn zeitlich möglich))

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: €685,00

USt-frei pro Teilnehmer

12324

07.05. – 08.05.2018

ESM und ESG – Schulung

Zielgruppe:

Sachbearbeiter junior + professional + senior

Ziele:

Jeder Teilnehmer soll nach Abschluss des Seminars

- gängige Sicherheiten im ESM (Einheitliches Sicherheiten Managementsystem) anlegen, bearbeiten und deaktivieren können
- Liegenschaften in der Liegenschafts-Datenbank (LIE) anlegen und bearbeiten können
- Versicherungen in der Vermögenswerte-Datenbank (VMW) 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 Liegenschafts-Datenbank (LIE)
- Anlage von Versicherungen in der Vermögenswerte-Datenbank (VMW)
- Anlage von Hypotheken und Superädifikaten als Sicherheit
- Verpfändung von eigenen und fremden WP-Depots (Pauschalbewertung vs. Positionsbewertung)
- Sicherheitendarstellung bei Konsortialkrediten
- Wartung und Änderungen in den Sicherheitendaten
- Erstellung und Interpretation der Einheitlichen Sicherheitengesamtsicht (ESG)
- Freigabe, Änderung und Deaktivierung von Sicherheiten
- Eigenmittelrelevanz (EMR) – Versorgungslogik in ESM, LIE und VMW
- Automatische Werteverteilung (manuelle Übersteuerung)
- Nützliche Dokumente und Hilfestellungen

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: €685,00

12323

11.06. – 12.06.2018

USt-frei pro Teilnehmer

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
- Sicheres Wohnen
- Förderung für Lärmschutzfenster an Bundes- und Landesstraßen
- Baurechtsaktion des Landes Niederösterreich

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 315,00

USt-frei pro Teilnehmer

12339

24.01. – 25.01.2018

12340

07.05. – 08.05.2018

12341

05.11. – 06.11.2018

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
- Sicheres Wohnen

SEM-Nr.:

Dauer: 1 Tag

Preis: € 200,00

USt-frei pro Teilnehmer

12342

27.02.2018

12343

06.09.2018

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.:

12344

Dauer: 1 Tag

24.05.2018

Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)

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-Zertifikate
- Zertifikate im Fokus
Funktionen der Website <https://www.rcb.at/>

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

12478 08.05.2018
12479 13.11.2018

Intensivtag Wertpapiere für Berechtigungsklasse 1

Intensivtag Wertpapiere für Berechtigungsklasse 2

Intensivtag Wertpapiere für Berechtigungsklasse 3

Termine und Inhalte für Intensivtage Wertpapiere für Berechtigungsklasse 1 / 2 / 3 werden in Abstimmung mit den Fachexperten gegen Ende 2017 bekannt gegeben.

Wertpapierausbildung Berechtigungsklasse 3 (MIFID)

Termine und Inhalte werden in Abstimmung mit den Fachexperten gegen Ende 2017 bekannt gegeben.

Dienstleistungen

Jugendbetreuer-Seminar

Zielgruppe:

Mitarbeiter, die vorrangig im Bereich Jugendbetreuung und Marketing tätig sind
Mitarbeiter, die die Haupt- bzw. Mitverantwortung für den NWM übernehmen sollen.

Ziele:

- Die Schaffung des Bewusstseins, dass der nachwachsende Markt wichtig ist und intensiv betreut werden muss
- Der Teilnehmer kennt seine Zielgruppe sowie 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 allen Kunden des nachwachsenden Marktes
- Der Teilnehmer kann mit Einwänden und Vorwänden im Jugendbereich optimal umgehen

Inhalt:

- Begleitung junger Kunden zum Vollkunden ("Begleiteransatz")
 - automatisierter On-boarding Prozess
- Zielgruppenmarketing "Wie tickt die junge Zielgruppe"
 - verbesserte Ansprache
 - mehr Anknüpfungspunkte in der Beratung
 - Einblick in die Lebenswelt von Jugendlichen
- Bedeutung und Positionierung des Raiffeisen Clubs
- Informationsmedien
 - Raiffeisen Club-Webseite
 - Facebook
 - Raiffeisen Club-App
 - Raiffeisen Club-Magazin (CN-Mag)
- Überblick zur Produktausstattung für die Zielgruppe
- Interaktives Training von speziell auf Jugendthemen abgestimmten Fallbeispielen zB. Einwand- und Vorwandbehandlung, Terminvereinbarung, etc.
- Informations- und Erfahrungsaustausch unter den Jugendbetreuern

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 540,00

USt-frei pro Teilnehmer

12345

07.03. – 08.03.2018

12346

01.10. – 02.10.2018

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
- Änderungen
- Überblick über das Bauspardarlehen
- Bausparabfragen (Bauspar-Cockpit)
- Bausparberatungsprogramme (RBC)
- Argumentation im Verkaufsgespräch
- Vertriebsaktivitäten
- Konkurrenzvergleich
- Verkaufstraining

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)

12347	15.02. – 16.02.2018
12348	24.04. – 25.04.2018
12349	25.06. – 26.06.2018
12350	26.11. – 27.11.2018

Bauspar-Seminar

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK junior

Ziele:

- Vertiefung des Bauspargrundwissens
- Beratung bezüglich Bauspardarlehen, Zwischendarlehen

Inhalt:

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

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)
12351	29.01. – 30.01.2018	
12352	23.05. – 24.05.2018	
12353	04.09. – 05.09.2018	

Kartensysteme

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK junior
Kundenbetreuer PK+ professional + senior
Serviceberater professional

Ziele:

- Optimale Kartenausstattung (bedarfs- und bonitätsorientiert) anbieten
- Kunden 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 - Debit-, Kredit- 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.:	Dauer: 1 Tag	Preis: €290,00
12354	23.05.2018	USt-frei pro Teilnehmer

Weiterbildungsseminar Versicherung entsprechend IDD

Termine und Inhalte werden erst Ende 2017 in Abstimmung mit Uniqa-Versicherung erstellt und freigegeben.

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:

Bankstellenleiter
Experte professional
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.:

12355

Dauer: 2 Tage

26.11. – 27.11.2018

Preis: €700,00

USt-frei pro Teilnehmer

Bilanzpaket Geld

Zielgruppe:

Experte professional + senior

Zielsetzung:

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
- 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.:

12356

Dauer: 0,5 Tage

16.01.2018

Preis: € 280,00

USt-frei pro Teilnehmer

Betriebswirtschaftliche Grundlagen

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

Betriebswirtschaftliches Grundlagenwissen ist sowohl im Kundenkontakt als auch bei den bankinternen Prozessen eine wesentliche Komponente der fachlichen Kompetenz. Die nachfolgend beschriebenen Module haben zum Ziel, die betroffenen Mitarbeiter in ihrer Kompetenz zu stärken.

Ist Vorbereitung für Seminar Kundenbilanzanalyse und Interpretation!

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 Kompetenznachweis 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: € 990,00 (gesamt) USt-frei pro Teilnehmer
12357	BWL 1	29.01.2018	€ 250,00
12358	BWL 2	30.01. – 31.01.2018	€ 490,00
12359	BWL 3	01.02.2018	€ 250,00

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
- Die Entscheidungen von Unternehmern aus dem betrieblichen Kontext und den Motiven der Kunden verstehen
- Höhere Fachkompetenz als Unternehmerberater im Kundenkontakt
- Möglichkeiten, Grenzen und Risiken und die Realität der Entstehung von Zwischenertragsrechnungen und Planrechnungen kennen
- 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.
- Forderungsmanagement - Herausforderung, Knackpunkte und Lösungen in der KMU-Praxis verstehen.

Teil 2: Vernetzung ½ Tag

- Finanzielle Berichterstattung Unternehmen / Steuerberater / Bank in der KMU-Praxis. Problembereiche erkennen, Potentiale heben.
- Unterjährige Saldenliste, kurzfristige Erfolgsrechnung, Zwischenabschluss - Aussagekraft und Vermeidung teurer Irrtümer in der Praxis
- 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
- Instrumente für eine gelungene Unternehmer-Kommunikation in der Praxis, die richtigen Fragen stellen, Nutzen für den Kunden schaffen
konkrete Fallbeispiele
- 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: € 1.010,00
12524	18.04. – 20.04.2018	USt-frei pro Teilnehmer

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)

Anmeldung bei MODAL jederzeit möglich **Preis:** € 420,00

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

Anmeldung bei MODAL jederzeit möglich **Preis:** € 520,00

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	80
Psychologie im Verkauf	81
Motivation und Überzeugung im Verkaufsgespräch.....	82
Effizientes Verkaufen im digitalen Wettbewerb	83
Leichter verkaufen durch Stimme, Sprache & Körpersprache	84
Leichter verkaufen durch Visualisierung	85
Freude am Verkaufen.....	86
BSB – Erfolg mit „Betreuer Selbstbedienung“	87
Den Kunden-Dialog intensivieren	89

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 und zu optimieren.
- Grundlagen für eine erfolgreiche Verkaufspraxis werden geprägt und umgesetzt

Inhalt:

Optimierung der Kundenansprache:

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

Wichtige Einflussfaktoren in einem Beratungsgespräch

- Gesprächseinstieg und Übergänge zwischen Gesprächsphasen und Themen
- Kundensituation erfassen und nützen - Fragetechnik als Schlüsselfaktor
- Macht der Sprache und Kraft der Visualisierung nutzen
- Kopf- und Beziehungsebene bei einem Verkaufsgespräch

Argumentationstechnik:

- Persönliche Argumentationsmuster
- Gesetzmäßigkeiten der Argumentation
- Unterschiedliche Kundentypen und ihre Kaufimpulse
- Kompetenz für rationale und emotionale Argumentation entwickeln
- Einfach umsetzbare Fragemodelle für die Beratungspraxis

Abschlusstechnik:

- Schwierigkeiten in der Abschlussphase erkennen und vermeiden
- Unsicherheiten beim Verkäufer und Widerstände des Kunden wahrnehmen und abbauen
- Vorwand und Einwand in der Abschlussphase unterscheiden und entkräften
- Individuell geeignete Abschlusstechniken herausfinden
- Die Signale zum Gesprächsabschluss verstehen und setzen

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 570,00
12453	21.03. - 22.03.2018	USt-frei pro Teilnehmer

Psychologie im Verkauf

Zielgruppe:

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

Ziele:

- Umgang mit schwierigen Kunden- und Gesprächssituationen
- Optimierung des Verkaufsgesprächs
- Reflexion und Festigung der persönlichen Verkaufseinstellung
- Wahrnehmung und Wirkung der Körpersprache

Inhalt:

- Erfolgsfaktoren im Verkauf
- Kunden- und Beratertypologien – damit Verhaltensweisen nicht zum Rätsel werden.
- Einfluss des Wahrnehmungsfilters auf den Verkauf
Effiziente und bewährte Gesprächsführungsstrategien
- Psychologische Gesetzmäßigkeiten in der Gesprächsführung
- Praktische Durchführung von Gesprächsprozessen mit schwierigen Kunden oder in schwierigen Situationen
- Die Grundgesetze der Körpersprache und ihre Bedeutung für den Erfolg im Verkaufsgespräch
- Sprache Ausdrucksweise und ihr Einfluss auf die Überzeugungskraft in der Beratung
- Magic Words versus Killerphrasen
- Herausfordernde Situationen im Kundengespräch erkennen und meistern
- Schlagfertigkeit bei Ein- und Vorwänden
- Sachlich bleiben – reines Wunschdenken?
- Die Grundgesetze der Körpersprache und ihre Bedeutung für den Erfolg im Verkaufsgespräch
- Meine Rolle und mein Auftritt als Berater/-in

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 570,00

USt-frei pro Teilnehmer

12473

16.05. - 17.05.2018

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: € 570,00
12472	28.05. - 29.05.2018	USt-frei pro Teilnehmer

Effizientes Verkaufen im digitalen Wettbewerb

Zielgruppe:

Kundenbetreuern Firmenkunden professional +senior
Kundenbetreuer KK professional + senior
Kundenbetreuer PK+ junior
Kundenbetreuer Private Banking junior
Kundenbetreuer PK professional

Voraussetzungen:

Verkäuferische Fähigkeiten
Abgeschlossene Grundausbildung

Ziele:

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

Inhalt:

- 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: € 675,00
12457	19.06. - 20.06.2018	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

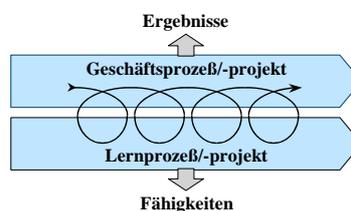
Ziele:

- 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: € 745,00

USt-frei pro Teilnehmer

12461

23.04. - 24.04.2018

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
- Den Redeaufwand zu verkürzen (Prägnanz)
- 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.:

12467

Dauer: 2 Tage

08.10. - 09.10.2018

Preis: € 745,00

USt-frei pro Teilnehmer

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: €570,00
12458	19.04. - 20.04.2018	USt-frei pro Teilnehmer

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

Dauer: 7,5 Tage

Kosten und Termine nach Vereinbarung

Den Kunden-Dialog intensivieren

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter

Ziele:

- Weitere Professionalisierung der Beratungsgespräche (unter Berücksichtigung des sinnvollen Einsatzes von Leitfäden und verkaufshilfen)
- Mehr Beratungsgespräche effizient und effektiv führen Erhöhung der Abschlussquoten

Inhalt:

- Höhere Zufriedenheit und gutes Gefühl des Kunden beim Beratungsgespräch
- Mehr Erfolg und Sicherheit des Kundenbetreuers beim Gespräch
- Mehr Abschlüsse (ohne Kauf-Reue) durch gezielt bedarfsorientierten Verkauf

Kosten und Termine nach Vereinbarung, Anmeldung bei MODAL

Führung

Führung I – Führungspersönlichkeit und Führungsstil	92
Führung II – Komponenten wirksamer Führung.....	93
Effektiv Planen / ge-ZIEL-t Umsetzen	94
Effektive Personalentwicklung und Mitarbeitergespräche als Führungsaufgabe.....	95
Personalsteuerung und Gehalts- & Anreizsysteme (inkl. Arbeitsrecht) für RB	96
Personalmarketing und Personalfindung für RBen	97
GL-Leadership-Seminare.....	99
Vom Umgang mit leistungsschwachen Mitarbeitern	100
Klarheit führt!	101
Effizient Meetings gestalten.....	102
Erleben statt Erlesen	103
Arbeitsrecht für Geschäftsleiter	104

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: € 850,00
12459	07.03. - 09.03.2018	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
- Die Teilnehmer reflektieren alltägliche Verhaltensmustern im Umgang mit Mitarbeitern (Praxisfälle) und profitieren von intensivem Erfahrungsaustausch

Inhalt:

Führung und Kultur

- Unternehmensleitbild, Werthaltungen, Prinzipien, Handlungsweisen
- Identität und Rolle als Führungskraft
- Führung und Delegation
- Der Multiplikator-Effekt von Teamarbeit
- Zielorientiertes Vorgehen
- „Wirksamkeit – Wachsamkeit – Wertschätzung“ als Grundlagen der Führung

Kommunikation

- Effektive Gesprächsführung
- Feedback und Reflexion
- Das Mitarbeitergespräch unter Berücksichtigung von Anerkennung, Kritik und Motivation

Führungsinstrumente und praxisorientierte Führungsansätze

- Wirkungsweise von Führung in dynamischen Umwelten
- Aspekte der Gruppendynamik: Wahrnehmung, Beschreibung und Steuerung von Gruppenprozessen, Möglichkeiten und Grenzen der Steuerung von sozialen Systemen, Rangdynamikmodell
- Gesetzmäßigkeiten in sozialen 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

SEM-Nr.:	Dauer: 3 Tage	Preis: € 850,00
12460	03.10. - 5.10.2018	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: € 1.020,00 USt-frei pro Teilnehmer
12481	25.04. - 27.04.2018	

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

Anmeldung bei MODAL auf Anfrage

Dauer: 1 Tag

Preis: € 400,00
USt-frei pro Teilnehmer

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

Anmeldung bei MODAL auf Anfrage

Dauer: 1 Tag

Preis: € 400,00
USt-frei pro Teilnehmer

Personalmarketing und Personalfindung für RBen

Zielgruppe:

Geschäftsleiter

Ziele:

- Zielgerichteter Einsatz von internen und externen Maßnahmen zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität 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

Anmeldung bei MODAL auf Anfrage

Dauer: 1 Tag

Preis: € 400,00
USt-frei pro Teilnehmer

GL-Leadership-Seminare

	Titel	Credits	
1.	Vom Umgang mit leistungsschwachen Mitarbeitern	Unternehmerische Kompetenz	10 Credits
2.	Klarheit führt!	Führungskompetenz	10 Credits
3.	Effizient Meetings gestalten	Persönliche Komeptenz	10 Credits
4.	Erleben statt Erlesen	Kooperations Kompetenz	20 Credits
5.	Arbeitsrecht für Geschäftsleiter	Fachliche Kompetenz	10 Credits

Vom Umgang mit leistungsschwachen Mitarbeitern

Zielgruppe:

Geschäftsleiter

Ziele:

- Personelle Ressourcen bestmöglich für die Erreichung des Unternehmenszieles einzusetzen
- Das Führungsprinzip „Hard in the matter, soft to the people!“ zu leben
- Erwerben von Kommunikationskompetenz beim Führen von Förder- und Kritikgesprächen

Inhalt:

- Leistung, die o.k. ist – was bedeutet das in unserem Unternehmen, was bedeutet das für mich persönlich?
- Sichtweise des Mitarbeiters versus Sichtweise der Führungskraft – unüberwindbare Schlucht oder Schlagen von Brücken?
- Im Spannungsfeld von Familienprinzip und Organisationsprinzip – Parallelen und Unterschiede - nach welchem Prinzip handeln MitarbeiterInnen, nach welchem Prinzip handeln Führungskräfte?
- Übertragungen und Fallen
- Zielgerichtete Entwicklung von MitarbeiterInnen
- Veränderung des Aufgabenbereiches
- Führen von Förder- und Kritikgesprächen
- Einsatz von systemischer Fragetechnik und anderen Kommunikations- und Sprach-Tools
- Im Spannungsfeld von MitarbeiterInnen und Firma geschickt handeln
- Der Umgang mit eigenen psychologischen Ressentiments

Credits:

GL: Unternehmersiche Kompetenz - 10 Credits

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag	Preis: € 410,00
12526	09.10.2018	USt-frei pro Teilnehmer

Klarheit führt!

Mentale Stärke und Selbstmanagement als Basis für erfolgreiche Mitarbeiterführung

Zielgruppe:

Geschäftsleiter

Ziele:

- lernen über wesentliche psychosoziale Zusammenhänge für die „eigene Klarheit“
- erkennen die Notwendigkeit von Klarheit in verschiedensten Alltags- und Führungssituationen
- erfahren alltagstaugliche Tipps für mehr Klarheit und optimiertes Selbstmanagement
- erarbeiten Erfolg versprechende Veränderungsmöglichkeiten und Lösungsansätze für aus dem beruflichen Alltag mitgebrachte Problemsituationen
- bereiten die Integration veränderter Denk- und Verhaltensweisen und den Transfer in den Alltag konkret vor

Inhalt:**Klarheit**

- verschafft Überblick und Lösungsorientierung
- verbessert die Konzentrations- und Entscheidungsfähigkeit
- erhöht das Bewusstsein für die Macht der Gedanken und der inneren Einstellung
- verbessert Selbstmanagement, Selbstwirksamkeit und Resilienz
- erlaubt einen achtsameren Umgang mit belastenden Emotionen – den eigenen und denen der Anderen – im Arbeitsalltag
- verhilft Prioritäten zu setzen und Stress zu verringern
- erhöht Zielorientierung und Wertschätzung in Kommunikation und Führung

Credits:

GL: Führungskompetenz - 10 Credits

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

USt-frei pro Teilnehmer

12525

06.03.2018

Effizient Meetings gestalten

Zielgruppe:

Geschäftsleiter

Ziele:

Ziel ist es, das jeder Teilnehmer, jede Teilnehmerin nach der Ausbildung professionelle, didaktisch sinnvolle und methodisch strukturierte Meetings erarbeiten, vorbereiten und durchführen kann.

Inhalt:

- Struktur bei Beginn und Abschluss
- Methodik und Didaktik
- Arbeitsformen des Lernens
- Umgang mit Medien
- Umgang mit Störungen
- Fragetechniken

Credits:

GL: Persönliche Kompetenz - 10 Credits

SEM-Nr.:

12527

Dauer: 1 Tag

04.12.2018

Preis: €410,00

USt-frei pro Teilnehmer

Erleben statt Erlesen

Erfolgsfaktoren zur effektiven Führung und konstruktiven Kooperation

Zielgruppe:

Geschäftsleiter

Ziele:

- In diesem Workshop erfahren Sie ganz speziell durch erlebnisorientiertes Lösen von besonderen Aufgabenstellungen Grundsätze und spezifische Vorgangsweisen zu Führungsverhalten und Kooperation.
- Ideale Kooperationsmaßnahmen und individuelle Qualitäten im Team werden zum profitablen Output genutzt.
- Durch persönliches "Anpacken und Handeln" erleben Sie wertvolle Emotionen, welche Ihnen neue / andere Perspektiven zu Alltagssituationen ermöglichen.
- Gemeinsame Aktivitäten mit Konflikt- und Stresspotential fördern gegenseitiges Vertrauen und soziale Kompetenz.

Inhalt:

- Meine Rolle als Führungskraft und in der partnerschaftlichen Kooperation
 - Führungsstile und Kooperationsmechanismen
 - Persönliche Ressourcen kennen und nutzvoll einsetzen
 - Erfolgspotentiale und individuelle Qualitäten im Verbund nutzen
 - Rhetorische Stilmittel zur kompetenten Führung und konstruktiven Zusammenarbeit
- Strategisches Handeln und lösungsorientiertes Gestalten im Team
- "Gemeinsam an einem Strang ziehen" zur effizienten Zielerreichung
- ...und nutzen dazu nutzvolle Methoden aus Humanwissenschaft und Psychologie

Credits:

GL: Kooperations Kompetenz - 20 Credits

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 580,00
12529	13.06. – 14.06.2018	USt-frei pro Teilnehmer
	Bei Schlechtwetter / Ersatztermin:	
	12.09. – 13.09.2018	

Arbeitsrecht für Geschäftsleiter

Veränderungsmanagement

Zielgruppe:

Geschäftsleiter

Ziele:

Überblick über arbeitsrechtliche Herausforderungen in Zeiten der Veränderung

Inhalt:

- Wesentliches zum Arbeitsrecht

- Instrumente der Veränderung und Regelbarkeit
 - Veränderungen aufgrund betriebsbedingter Notwendigkeit
 - Leistungsindizierte Veränderungen
 - Individuelle Veränderungen

- Neuerungen

Credits:

GL: Fachliche Kompetenz - 10 Credits

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

12532

31.01.2018

Preis: € 410,00
USt-frei pro Teilnehmer

Persönlichkeitsentwicklung

Motivation I – Mit Vertrauen Herausforderung annehmen	106
Motivation II – Techniken zur täglichen Stressbewältigung im Team	107
Mentaltraining I – Energien sinnvoller nutzen	108
Mentaltraining II – Negatives leichter bewältigen	109
Verstehen und verstanden werden	110
Schwierige Gespräche kompetent führen	111
Rhetorik Intensiv „professional authenticity“	112
Besprechungstechnik „Zur Sache“ ® „shorten your meeting time“	113
Zeit- und Selbstmanagement	114
Gesund und fit mit richtigem Energiemanagement	115
Kompetenz & Kommunikationstraining	116
Kooperation.....	117
Raiffeisen Intensiv	117

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: € 735,00
12470	13.09. - 14.09.2018	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: € 590,00
12471	18.10. – 19.10.2018	USt-frei pro Teilnehmer

Mentaltraining I – Energien sinnvoller nutzen

Zielgruppe:

B-2 Manager
Bankstellenleiter
Experte betriebliches Rechnungswesen professional
Experte Controlling professional
Experte Innenrevision professional
Experte It. Koordination / Organisation professional
Experte Kreditrisikomanagement professional
Experte Marketing professional
Experte Personalmanagement professional
Experte Sondergestion professional
Gruppenleiter
RB-1 Manager / SGF Leiter
Sachbearbeiter Marktservice Aktiv professional
Sachbearbeiter Marktservice Passiv /DL/ZL professional
Sachbearbeiter 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
- Vorstellungen Wirklichkeit sein lassen
- 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)
- --- Wahrnehmung, die Entscheidung zwischen Misserfolg und persönlichem Erfolg
- Hinderliche und förderliche Verhaltens- und Denkmuster erkennen
- Erfolgsaustausch über praktisch erlebte Entspannungstechniken
- Einstieg in die Meditation
- Gesetzmäßigkeiten um Ziele leichter zu Erreichen und Definition der eigenen Ziele
- Kurzfassung der Methoden für den Alltag

SEM-Nr.:	Dauer: 3 Tage	Preis: € 875,00
12468	19.09. – 21.09.2018	USt-frei pro Teilnehmer

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: € 610,00
12469	11.10. - 12.10.2018	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: € 570,00 USt-frei pro Teilnehmer
12463	05.03. – 06.03.2018	

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.:

12464

Dauer: 2 Tage

27.09. - 28.09.2018

Preis: € 570,00

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 gruppendynamischen Ansatz 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 persönlicher Ziel- und Sprachklarheit zur erfolgreichen Meisterung Ihres beruflichen und privaten Lebens
- „buddy“-Prinzip®: Coaching im Kleinteam und Ranking um Siegerpokal
- Langzeitwirkung durch intensives Videofeedback
- Effektives Erlebnistraining mit Fotoprotokoll innerhalb von 24 Std

SEM-Nr.:	Dauer: 3 Tage	Preis: € 1000,00 USt-frei pro Teilnehmer
12474	15.02. - 17.02.2018	
12475	19.04. - 21.04.2018	
12476	13.09. - 15.09.2018	
12477	08.11. - 10.11.2018	

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. Das Seminar vermittelt verblüffend wirksame Prinzipien, wie Sie als Besprechungsleiter/in auf der Winner-Seite zu stehen kommen: souverän in der Ausstrahlung, erfolgreich in der Steuerung der Gruppendynamik und anerkannt als Autorität. Als Diskussionsteilnehmer/in erlernen Sie elementare Regeln, wie Sie die Diskussion im Sinne Ihrer Interessen mitsteuern und damit als Winner verlassen.

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 Siegpokal
- Langzeitwirkung durch intensives Videofeedback
- Effektives Erlebnistraining mit Fotoprotokoll innerhalb von 24 Std

SEM-Nr.:

Dauer: 3 Tage

Preis: € 1000,00
USt-frei pro Teilnehmer

12455
12456

15.03. - 17.03.2018
04.10. - 06.10.2018

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: € 1.020,00
12480	21.11. - 23.11.2018	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: € 735,00
12462	15.11. - 16.11.2018	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: € 965,00

USt-frei pro Teilnehmer

12530

08.03. - 09.03.2018

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.:

12553

Dauer: 1 Tag

18.10.2018

Preis: € 260,00

USt-frei pro Teilnehmer

Funktionäre

Basisseminar für alle Funktionär (Modul 1 + 2).....	119
Kreditgeschäft für den Funktionäre (Modul 3).....	120
Risikobeurteilung durch den Funktionär (Modul 4).....	121
Vertiefungsseminare	122
Kontrollaufgaben des Funktionärs.....	122
Volkswirtschaftliche Zusammenhänge	123
Vertiefung Kreditgeschäft und Sicherheiten	124
Produkte und Dienstleistungen der Raiffeisenbank	125
Mitgliederinformation vor dem Verlassenschaftsfall	126
Vertiefung Zahlungsverkehr „Alles rund ums Konto“	127
Vertiefung Veranlagung	128
Vertiefung Bankbetriebswirtschaft	129
Vertiefung IT Sicherheit durch bewusstes Verhalten.....	130

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. 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:

Sie bekommen Einblick in den Aufbau des Raiffeisen-Sektors und das Wirken der Raiffeisenbank als Genossenschaft und als Wirtschaftsbetrieb.

Inhalt:

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

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 520,00

USt-frei pro Teilnehmer

19.01. – 20.01.2018

16.03. – 17.03.2018

12.10. – 13.10.2018

09.11. – 10.11.2018

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:** € 270,00

USt-frei pro Teilnehmer

31.01.2018

25.04.2018

10.09.2018

11.12.2018

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:** € 270,00

USt-frei pro Teilnehmer

22.03.2018

17.05.2018

20.09.2018

18.10.2018

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: € 1.750,00 pauschal USt-frei pro Teilnehmer
	01.03.2018	
	26.04.2018	
	27.09.2018	
	25.10.2018	

Die Seminarkosten werden aliquot auf die Raiffeisenbanken der Teilnehmer verteilt.
Ab dem 21. Teilnehmer werden EUR 15,- pro Person für die anteiligen Kosten der Unterlagen 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: € 1.550,00 (pauschal) USt-frei pro Teilnehmer
	14.03.2018	
	18.10.2018	

Die Seminarkosten werden aliquot auf die Raiffeisenbanken der Teilnehmer verteilt.
Ab dem 21. Teilnehmer werden EUR 15,- pro Person für die anteiligen Kosten der Unterlagen verrechnet.

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:** 3,5 Std.**Preis:** € 1.550,00 (pauschal)
USt-frei pro Teilnehmer15.02.2018
27.11.2018

Die Seminarkosten werden aliquot auf die Raiffeisenbanken der Teilnehmer verteilt.
Ab dem 21. Teilnehmer werden EUR 15,- pro Person für die anteiligen Kosten der Unterlagen verrechnet.

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: 3,5 Std.	Preis: € 1.550,00 (pauschal) USt-frei pro Teilnehmer
	25.01.2018	
	04.12.2018	

Die Seminarkosten werden aliquot auf die Raiffeisenbanken der Teilnehmer verteilt.
Ab dem 21. Teilnehmer werden EUR 15,- pro Person für die anteiligen Kosten der Unterlagen verrechnet.

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:** 3,5 Std.**Preis:** € 1.550,00 (pauschal)
USt-frei pro Teilnehmer16.01.2018
22.11.2018

Die Seminarkosten werden aliquot auf die Raiffeisenbanken der Teilnehmer verteilt.
Ab dem 21. Teilnehmer werden EUR 15,- pro Person für die anteiligen Kosten der Unterlagen verrechnet.

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:** 3,5 Std.**Preis:** € 1.550,00 (pauschal)
USt-frei pro Teilnehmer

01.03.2018

14.11.2018

Die Seminarkosten werden aliquot auf die Raiffeisenbanken der Teilnehmer verteilt.
Ab dem 21. Teilnehmer werden EUR 15,- pro Person für die anteiligen Kosten der Unterlagen verrechnet.

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: 3,5 Std.	Preis: € 1.550,00 (pauschal) USt-frei pro Teilnehmer
	21.02.2018 07.11.2018	

Die Seminarkosten werden aliquot auf die Raiffeisenbanken der Teilnehmer verteilt.
Ab dem 21. Teilnehmer werden EUR 15,- pro Person für die anteiligen Kosten der Unterlagen verrechnet.

Vertiefung IT Sicherheit durch bewusstes Verhalten

Zielgruppe:

Funktionäre

Ziele:

Bewusstsein für Sicherheit und mögliche Maßnahmen zur Steigerung der Sicherheit fördern.

Inhalt:

Mit dem Besuch dieses Seminars werden die Themengebiete Passwörter, WLAN-Sicherheit, Sicheres Verhalten im Internet und Austausch sensibler Daten abgedeckt.

SEM-Nr.:	Dauer: 3,5 Std.	Preis: € 1.550,00 (pauschal) USt-frei pro Teilnehmer
	14.03.2018	
	13.11.2018	

Die Seminarkosten werden aliquot auf die Raiffeisenbanken der Teilnehmer verteilt.
Ab dem 21. Teilnehmer werden EUR 15,- pro Person für die anteiligen Kosten der Unterlagen verrechnet.

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