



BILDUNGSANGEBOT 2019

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: 06/2018 – Satz- und Druckfehler vorbehalten.

Vorwort

Das **Bildungsangebot 2019** 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!
- Übersicht zu IDD- und MiFID-Weiterbildungspunkten entnehmen Sie in unserem Memebersbereich zugänglich für Geschäftsleiter und Bildungsverantwortliche.

Seminaranmeldungen

Wählen Sie die Seminare aus, die Sie 2019 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	9
Zertifizierte Lehrgänge	12
Bankausbildung	14
Mentorenausbildung.....	14
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) I Giro- und Spargeschäft.....	15
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block A - Fachkompetenz Bankprodukte	17
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block B - Ausbildung Personenversicherung gem. IDD	18
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block C - Ausbildung Sachversicherung gem. IDD	19
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block A - Konsumfinanzierung.....	21
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block B - MiFID BK-1	22
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block A - Wohnraumfinanzierung HIKrG.....	23
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block B - MiFID BK-2	24
Raiffeisen Bankausbildung Basiswissen Firmenkunden.....	25
Rechnungswesen Buchhaltung.....	26
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Aktiv.....	27
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Passiv/ Dienstleistungen/ Zahlungsverkehr	28
Intensiv - Best Service.....	29
Intensiv – Konsumfinanzierung	30
Intensiv – Wohnraumfinanzierung.....	31
Raiffeisen Wohnbauausbildung.....	32
Online-Test-BERATUNG HIKrG/§33 BWG	34
Online-Test-ABSCHLUSS HIKrG/§33 BWG	35
Online-Test-BEWERTUNG HIKrG/§33 BWG.....	36
Raiffeisen Wohnbauausbildung „Spezialisten“	37
MiFID-Rezertifizierungstest für BK 1	38
MiFID-Rezertifizierungstest für BK 2	39
MiFID-Rezertifizierungstest für BK 3	40
MiFID-Rezertifizierungstest für Treasury.....	41
Ausbildung BK 3 nach MiFID II.....	42
Betreuer regionaler Unternehmer.....	43

KMU – Basisseminar: E-A-Rechnung vs. Bilanz, Förderungen	
KMU - Vertiefung I: E-A-Rechnung	45
KMU - Vertiefung II: Bilanz	47
KMU - Agrar - Basisseminar: Gewinnermittlung im Agrarbereich	
KMU - Vertiefung Agrar NEU.....	48
Recht & Steuern	50
Basisausbildung für Compliancebeauftragte der Raiffeisenbankengruppe NÖ.....	50
Basisausbildung Geldwäsche, Bankenpaket, FATCA	51
Führungskräfte	52
TeamCaptain Führungs-Grundausbildung für Team-/ Bankstellenleiter.....	52
Potenzialanalyse	54
Führungskräfte	55
Führungskräfte-Assessment.....	55
Mitarbeiter	56
Personalauswahl – Einstellungstest.....	56
Bewerber-Assessment	57
Verkäufer-Assessment	58
Firmenkundenbetreuer – Assessment	59
Assessment für Innenrevision	60
GL Audits	61
Positive Leadership 360 Grad Feedback:	61
Personalauswahl – Position Geschäftsleitung	63
Fachliche Ausbildung	65
Finanzieren	67
Kundenbilanzanalyse und Interpretation	67
BARS – Bilanz Analyse und Reporting System	68
Liegenschaftsbewertung bei Privatkunden.....	69
Liegenschaftsbewertung bei Firmenkunden.....	70
Workshop Kreditsanierung	71
FINE und ESM ^{light} – Basisschulung für Einsteiger.....	72
FINE & ESM ^{light} – Vertiefungsworkshop für Anwender am Markt	73
ESM und ESG – Schulung	74
Wohnservice-Grundlagen NÖ/W	75
Wohnservice-Auffrischung und Aktualisierung.....	76
Leasing Einführung.....	77
Veranlagen	78
Zertifikate Know-how auf den Punkt gebracht.....	78
Zertifikate Update	79

RCB Spezialistenseminar	80
RCB Webex	81
Intensivtag Anlassgespräch.....	82
Intensivtag Strategieggespräch	83
Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 1	84
Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 2	85
Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 3	86
Wertpapierworkshops zur MiFID Weiterbildung	87
RCM – VWL & Fonds 1	88
RCM – VWL & Fonds 2	89
RCM – Fonds im Verkauf Start Up	90
RCM – Fonds im Verkauf – Fresh Up (Fit 4 Fonds).....	91
RCM – Modulare Workshops	92
RCM – Jungberater Community (Lehrgang)	93
RCM – Best Ager (Lehrgang)	95
RCM – CompetenceCenterClassic der RVV	96
RCM – Ultimogespräch RVV	97
RCM – Onlineformate	98
Dienstleistungen.....	99
Jugendbetreuer-Seminar	99
Bauspar-Grundkurs	100
Bauspar-Seminar.....	101
Kartensysteme.....	102
Fresh-Up Personenversicherung.....	103
Fresh-Up Sachversicherung.....	104
Fresh-Up Personenversicherung Kompakt	105
Fresh-Up Sachversicherung Kompakt	106
Betrieb	107
Banken Know-How	107
ProWork ® - den Tagesablauf optimieren	108
Bilanzpaket Geld	109
Neuerungen in der Lohnverrechnung.....	110
Betriebswirtschaftliche Grundlagen	111
Betriebswirtschaftliche Fitness für Betreuer von KMU's	113
Banking Cyber*School „Light“	115
Banking Cyber*School „Professional“	116

Beratung und Verkauf	117
Aktiv verkaufen – So punkten Sie beim Kunden!	118
Praktische Verkaufspsychologie – Was bewegt den Kunden zum Kauf?	119
Motivation und Überzeugung im Verkaufsgespräch.....	120
Leichter verkaufen durch Stimme, Sprache & Körpersprache	121
Leichter verkaufen durch Visualisierung	122
Freude am Verkaufen.....	123
BSB – Erfolg mit „Betreuer Selbstbedienung“	124
Den Kunden-Dialog intensivieren	126
Führung	127
Führung I – Führungspersönlichkeit und Führungsstil	128
Führung II – Wirksame Führung in dynamischer Arbeitsumwelt.....	129
Effektiv Planen – Gezielte Handlung – Praktischer Erfolg	130
Effektive Personalentwicklung und Mitarbeitergespräche als Führungsaufgabe.....	131
Personalsteuerung und Gehalts- & Anreizsysteme (inkl. Arbeitsrecht) für RB	132
Personalmarketing und Personalfindung für RBen	133
Klarheit führt!	134
Erfolgreiche Mitarbeiterführung in Veränderungsprozessen.....	135
GL-Leadership-Seminare	136
Aktuelles aus dem Arbeitsrecht	137
Professionelle Mitarbeitersuche/-auswahl.....	138
Führungskommunikation in Zeiten der Veränderung	139
Strategiearbeit & unternehmerische Kompetenz.....	140
Souveränität in schwierigen Gesprächen - Konfliktmanagement.....	141
Persönlichkeitsentwicklung	142
Motivation I – Mit Vertrauen Herausforderung annehmen	143
Motivation II – Techniken zur täglichen Stressbewältigung im Team	144
Mentaltraining I – Energien sinnvoller nutzen	145
Mentaltraining II – Negatives leichter bewältigen	146
Verstehen und verstanden werden	147
Schwierige Gespräche kompetent führen	148
Rhetorik Intensiv „professional authenticity“.....	149
Besprechungstechnik „Zur Sache“ ® „shorten your meeting time“	150
Zeit- und Selbstmanagement	151
Gesund und fit mit richtigem Energiemanagement	152
Kompetenz & Kommunikationstraining	153

Kooperation	154
Raiffeisen Intensiv	154
Funktionäre	155
Basisseminar für alle Funktionär (Modul 1 + 2).....	156
Kreditgeschäft für den Funktionäre (Modul 3)	157
Risikobeurteilung durch den Funktionär (Modul 4).....	158
Vertiefungsseminare	159
Kontrollaufgaben des Funktionärs.....	159
Volkswirtschaftliche Zusammenhänge	160
Vertiefung Kreditgeschäft und Sicherheiten	161
Produkte und Dienstleistungen der Raiffeisenbank	162
Mitgliederinformation vor dem Verlassenschaftsfall	163
Vertiefung Zahlungsverkehr „Alles rund ums Konto“	164
Vertiefung Veranlagung.....	165
Vertiefung Bankbetriebswirtschaft.....	166
Vertiefung IT Sicherheit durch bewusstes Verhalten	167
Kontakt	168

Veranstaltungen alphabetisch geordnet

A

Ausbildung BK 3 nach MiFID II	42
Aktiv verkaufen	118
Aktuelles aus dem Arbeitsrecht	137
Arbeitsrecht für Geschäftsleiter	104
Assessment für Innrevisoren	60

B

Banking Cyber*School „Light“	115
Banking Cyber*School „Professional“	116
Banken Know-how	107
BARS – Bilanz Analyse und Reporting System	
Basisausbildung für Compliance-beauftragte	50
Basisausbildung Geldwäsche, Bankenpaket, FATCA	51
Basisseminar für alle Funktionäre (Modul 1+2)	156
Bauspar-Grundkurs	100
Bauspar-Seminar	101
Besprechungstechnik „Zur Sache“ [®] „shorten your meeting time“	150
Betreuer regionaler Unternehmer	43
Betriebswirtschaftliche Grundlagen	111
Betriebswirtschaftliche Fitness für Betreuer von KMU's	113
Bewerber – Assessment	57
Bilanzpaket Geld	109
BSB – „Erfolg mit betreuter Selbstbedienung“	124

D

Den Kunden-Dialog intensivieren	126
---------------------------------	-----

E

Effektive Personalentwicklung und Mitarbeitergespräche als	
--	--

Führungsaufgabe	131
Effektiv Planen	130
Effizientes Verkaufen im digitalen Wettbewerb	83
Erfolgreiche Mitarbeiterführung in Veränderungsprozessen	135
ESM und ESG – Schulung	73

F

Fine und ESM ^{light} – Basisschulung	72
Fine und ESM ^{light} – Vertiefungsworkshop	73
Firmenkundenbetreuer - Assessment	59
Fresh Up Personenversicherung	103
Fresh Up Personenversicherung Kompakt	105
Fresh Up Sachversicherung	104
Fresh Up Sachversicherung Kompakt	106
Freude am Verkaufen	123
Führung I – Führungspersönlichkeit und Führungsstil	128
Führung II – Komponenten wirksamer Führung	129
Führungskräfte – Assessment	55
Führungskommunikation in Zeiten der Veränderung	139

G

Gesund und fit mit richtigem Energiemanagement	152
--	-----

I

Intensiv Anlassgespräch	82
Intensiv – Best Service	29
Intensiv – Konsumfinanzierung	30
Intensiv Strategiegelgespräch	83
Intensiv – Wohnraumfinanzierung	31
Intensivtag MiFID BK 1	84
Intensivtag MiFID BK 2	85
Intensivtag MiFID BK 3	86

J

Jugendbetreuer – Seminar 99

K

Kartensysteme 102
 Klarheit führt! 134
 KMU – Basiseminar & Vertiefung I 45
 KMU – Vertiefung II 47
 KMU – Agrar Basisseminar & Vertiefung 48
 Kompetenz & Kommunikations-
 training 153
 Kontrollaufgaben des Funktionärs 159
 Kreditgeschäft für den Funktionär
 (Modul 3) 157
 Kundenbilanzanalyse und
 Interpretation 67

L

Leasing Einführung 77
 Leichter verkaufen durch Stimme,
 Sprache & Körpersprache 121
 Leichter verkaufen durch
 Visualisierung 122
 Liegenschaftsbewertung bei
 Privatkunden 69
 Liegenschaftsbewertung bei
 Firmenkunden 70

M

Mentaltraining I –
 Energien sinnvoller nutzen 145
 Mentaltraining II –
 Negatives leichter bewältigen 146
 Mentorenausbildung 14
 MiFID Rezertifizierungstest für BK 1 38
 MiFID Rezertifizierungstest für BK 2 39
 MiFID Rezertifizierungstest für BK 3 40
 MiFID Rezertifizierungstest
 für Treasury 41
 Mitgliederinformation vor dem
 Verlassenschaftsfall 163
 Motivation I – Mit Vertrauen
 Herausforderungen annehmen 143
 Motivation II – Techniken

zur täglichen Stressbewältigung
 im Team 144
 Motivation und Überzeugung im
 Verkaufsgespräch 120

N

Neuerungen in der Lohnver-
 rechnung 110

O

Online-Test-BERATUNG HIKrG/§33 BWG 34
 Online-Test-ABSCHLUSS HIKrG/§33 BWG 35
 Online-Test-BEWERTUNG HIKrG/§33 BWG 36

P

Personalauswahl –
 Einstellungstest 56
 Personalauswahl –
 Position Geschäftsleitung 63
 Personalmarketing und
 Personalfindung für RBen 133
 Personalsteuerung und Gehalts-
 und Anreizsysteme (inkl. Arbeits-
 recht) für RB 132
 Positive Leadership 360 Grad
 Feedback 61
 Praktische Verkaufspsychologie –
 Produkte und Dienstleistungen
 der Raiffeisenbank 163
 Professionelle Mitarbeitersuch-/auswahl 138
 ProWork ® - den Tagesablauf
 optimieren 108

R

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) I
 Giro- und Spargeschäft 15
 Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II
 Block A – Fachkompetenz Bankprodukte 17
 Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II
 Block B – Ausbildung Personen-
 versicherung gem. IDD 18

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II – Block C – Ausbildung Sach- versicherung gem. IDD	19
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block A – Konsumfinanzierung	21
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block B - MiFID BK-1	22
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block A – Wohnraumfinanzierung HIKrG	23
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block B – MiFID BK-2	24
Raiffeisen Bankausbildung Basiswissen Firmenkunden	25
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Aktiv	27
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Passiv/ Dienst- leistungen/ Zahlungsverkehr	28
Raiffeisen Intensiv	154
Raiffeisen Lehrlingscamp	16
Raiffeisen Wohnbauausbildung	32
Raiffeisen Wohnbauausbildung Spezialisten	37
RCB Spezialistenseminar	80
RCB Webex	81
RCM – VWL & Fonds 1	88
RCM – VWL & Fonds 2	89
RCM – Fonds im Verkauf Start Up	90
RCM – Fonds im Verkauf Fresh Up	91
RCM – Modulare Workshops	92
RCM – Jungberater Community	93
RCM – Best Ager	95
RCM – CompetenceCenterClassic	96
RCM – Ultimogespräch RVV	97
RCM – Onlineformate	98
Rechnungswesen Buchhaltung	26
Rhetorik Intensiv	
„professional authenticity“	149
Risikobeurteilung durch den Funktionär (Modul 4)	158
Vom Umgang mit leistungsschwachen Mitarbeitern	97

S

Schwierige Gespräche kompetent führen	148
Souveränität in schwierigen Gesprächen – Konfliktmanagement	141
Strategiearbeit & unternehmerische Kompetenz	140

T

TeamCaptain Führungs-Grundausbildung für Team-/Bankstellenleiter	52
---	----

V

Verkäufer-Assessment	58
Verstehen und verstanden werden	147
Vertiefung Bankbetriebswirtschaft	166
Vertiefung IT Sicherheit durch bewusstes Verhalten	167
Vertiefung Kreditgeschäft und Sicherheiten	161
Vertiefung Veranlagung	165
Vertiefung Zahlungsverkehr	
„Alles rund ums Konto“	164
Volkswirtschaftliche Zusammenhänge	160
Vom Umgang mit leistungsschwachen Mitarbeitern	100

W

Wertpapierworkshops zur MiFID Weiterbildung	87
Wohnservice-Grundlagen NÖ/W	75
Wohnservice-Auffrischung und Aktualisierung	76
Workshop Kreditsanierung	71

Z

Zeit- und Selbstmanagement	150
Zertifikate Know-how auf den Zertifikate Update	79
Punkt gebracht	64

Zertifizierte Lehrgänge

Bankausbildung	14
Mentorenausbildung.....	14
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) I Giro- und Spargeschäft.....	15
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block A - Fachkompetenz Bankprodukte	17
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block B - Ausbildung Personenversicherung gem. IDD	18
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block C - Ausbildung Sachversicherung gem. IDD	19
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block A - Konsumfinanzierung.....	21
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block B - MiFID BK-1	22
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block A - Wohnraumfinanzierung HIKrG.....	23
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block B - MiFID BK-2	24
Raiffeisen Bankausbildung Basiswissen Firmenkunden.....	25
Rechnungswesen Buchhaltung.....	26
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Aktiv.....	27
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Passiv/ Dienstleistungen/ Zahlungsverkehr	28
Intensiv - Best Service.....	29
Intensiv – Konsumfinanzierung	30
Intensiv – Wohnraumfinanzierung.....	31
Raiffeisen Wohnbauausbildung.....	32
Online-Test-BERATUNG HIKrG/§33 BWG	34
Online-Test-Abschluss HIKrG/§33 BWG.....	35
Online-Test-BEWERTUNG HIKrG/§33 BWG.....	36
Raiffeisen Wohnbauausbildung „Spezialisten“	37
MiFID-Rezertifizierungstest für BK 1	38
MiFID-Rezertifizierungstest für BK 2	39
MiFID-Rezertifizierungstest für BK 3	40
MiFID-Rezertifizierungstest für Treasury.....	41
Ausbildung BK 3 nach MiFID II.....	42
Betreuer regionaler Unternehmer.....	43
KMU – Basisseminar: E-A-Rechnung vs. Bilanz, Förderungen KMU - Vertiefung I: E-A-Rechnung	45
KMU - Vertiefung II: Bilanz	47
KMU - Agrar - Basisseminar: Gewinnermittlung im Agrarbereich KMU - Vertiefung Agrar NEU..	48

Recht & Steuern	50
Basisausbildung für Compliancebeauftragte der Raiffeisenbankengruppe NÖ.....	50
Basisausbildung Geldwäsche, Bankenpaket, FATCA	51
Führungskräfte	52
TeamCaptain Führungs-Grundausbildung für Team-/ Bankstellenleiter.....	52

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
- Kann mit den Lernmaterialien in der Bank professionell trainieren
- Übernimmt Führungsverantwortung
- Kann professionell Feedback und Beurteilungen geben
- Kennt die Lernziele aller Module der Bankausbildung
- Kann die Entwicklungsschritte des zu betreuenden Mitarbeiters professionell begleiten

Inhalte:

- Nutzen für Mentor, Mentee, Raiffeisenbank und Kunden
- die Rolle als Mentor

Werkzeuge:

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

SEM-Nr.:

Dauer: 1 Tag

Preis: € 350,00

USt-frei pro Teilnehmer

13069

04.03.2019

13068

04.09.2019

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

Inhalte (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, Mein 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

Inhalte (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, Sparzinsenrechnung und Valutierung, Kontoänderungen, Eröffnung eines Spareinlagenkontos)
- Signalerkennung und aktive Kundenansprache
- Ansprachetraining am Telefon
- Sparberatung
- Preisgespräche und Kundenreklamationen

SEM-Nr.:	Dauer Block A: 12 Tage	Dauer Block B: 7 Tage	Preis: €4.520,00 USt-frei pro Teilnehmer
13071	10.01. – 25.01.2019	12.02. – 20.02.2019	
13072	17.01. – 01.02.2019	18.02. – 26.02.2019	
13073	28.02. – 15.03.2019	01.04. – 09.04.2019	
13074	14.03. – 29.03.2019	24.04. – 03.05.2019	
13075	06.05. – 21.05.2019	11.06. – 19.06.2019	
13076	21.05. – 07.06.2019	24.06. – 02.07.2019	
13077	05.09. – 20.09.2019	07.10. – 15.10.2019	
13078	04.11. – 19.11.2019	09.12. – 17.12.2019	
13079	11.11. – 26.11.2019	12.12. – 20.12.2019	

Raiffeisen Lehrlings Camps (RLC)

9 RLC 1 NÖ/Wien	Dauer Block C1: 5 Tage 04.02. – 08.02.2019	Dauer Block C2: 5 Tage 15.04. – 19.04.2019
10. RLC 1 NÖ/Wien	Dauer Block A: 4 Tage 02.08. – 07.08.2019	Dauer Block B: 4 Tage 27.08. – 30.08.2019
8. RLC 2 NÖ/Wien	Dauer Block B: 4 Tage 05.08. – 08.08.2019	Dauer Block C: 5 Tage 26.08. – 30.08.2019
9. RLC 2 NÖ/Wien	Dauer Block A1: 3 Tage 07.08. - 09.08.2019	Dauer Block A2: 5 Tage 26.08. - 30.08.2019

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

Inhalte:

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

SEM-Nr.:	Dauer Block A: 7 Tage	Preis: € 1.430,00 USt-frei pro Teilnehmer
13082	08.01. – 16.01.2019	
13083	14.02. – 22.02.2019	
13084	18.03. – 26.03.2019	
13085	06.05. – 14.05.2019	
13086	11.06. – 19.06.2019	
13087	04.09. – 12.09.2019	
13088	30.09. – 08.10.2019	
13089	04.11. – 12.11.2019	

Ein Teil der Kurskosten in Höhe von € 240,00 werden seitens der RVB abgedeckt. Die tatsächlichen Kurskosten ohne RV-Beteiligung würden € 1.670,00 betragen.

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II

Block C - Ausbildung Sachversicherung gem. IDD

Zielgruppe:

Serviceberater professional

Ziele:

Der Teilnehmer

- festigt das Grundwissen zur Sach- und KFZ-Versicherung
- kann auf Basis des Beratungsprozesses bedarfsorientierte Kundengespräche durchführen
- kann gemeinsam mit dem Kunden den individuellen Bedarf ermitteln
- kennt die aktuellen Tarife inkl. Produktbausteine der Raiffeisen Versicherung
- kann bei der Kundenansprache auf spezielle Situationen flexibel reagieren
- kann das RV-WEB grundlegend bedienen, in Beratungssituationen effizient einsetzen und Sicherheitspotentiale erstellen
- kann die Produktgestaltung dem Kunden begründen und nutzenorientiert präsentieren
- kennt „Mein sicherer Vorteil“ der Raiffeisen Versicherung
- kann Schadensprozesse initiieren und kompetent abwickeln
- kennt den Ablauf des Beschwerdeprozesses
- kann seine Kunden bei Kündigung oder Rücktritt unterstützen

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
13097	28.01. – 01.02.2019	
13098	18.03. – 22.03.2019	
13099	15.04. – 19.04.2019	
13100	03.06. – 07.06.2019	
13101	21.10. – 25.10.2019	
13102	16.12. – 20.12.2019	

Die Gesamtkurskosten in Höhe von € 1.200,00 werden seitens der RVB übernommen.

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

Inhalte:

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

SEM-Nr.:**Dauer Konsumfinanzierung:**
8 Tage**Preis:** € 1.900,00
USt-frei pro Teilnehmer

13103	09.01. – 18.01.2019
13104	27.02. – 08.03.2019
13105	14.05. – 23.05.2019
13106	09.09. – 18.09.2019
13107	30.09. – 09.10.2019
13108	11.11. – 20.11.2019

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
- kennt die Funktionsweise der fondsgebundenen Lebensversicherung sowie die aktuellen Tarife der Raiffeisen Versicherung
- löst Geschäftsfälle in Einzel- und Teamarbeit
- nutzt erforderliche IT-Programme beim Beratungsgespräch
- erkennt und nutzt Cross-Selling Möglichkeiten

Inhalte:

- Wertpapiergeschäft (Produkte aus aktuellem Produktkatalog für die Berechtigungsklasse 1 lt. Product Governance, Risikoprofil, WP-Orders, Depotöffnung)
- Fondsgebundene Lebensversicherung
- IT-Beratungsprogramme
- Anlassgespräch in SMART Portfolio

SEM-Nr.:	Dauer Veranlagung BK 1 (MiFID):	Preis: € 1.660,00
	8 Tage	USt-frei pro Teilnehmer
13109	18.02. – 27.02.2019	
13110	27.03. – 05.04.2019	
13111	03.06. – 13.06.2019	
13112	09.10. – 18.10.2019	
13113	04.11. – 13.11.2019	
13114	09.12. – 18.12.2019	

Ein Teil der Kurskosten in Höhe von € 240,00 werden seitens der RVB abgedeckt. Die tatsächlichen Kurskosten ohne RV-Beteiligung würden € 1.900,00 betragen.

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 (NÖ, Wien)
- deckt im Rahmen der Wohnraumfinanzierung auch die anderen Bedarfswelder des Betreuungsgesprächs ab
- setzt Beratungshilfen und IT-Anwendungen professionell im Beratungsgespräch ein
- erkennt und nutzt Cross-Selling-Möglichkeiten

Inhalte:

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

SEM-Nr.:	Dauer Wohnraumfinanzierung:	Preis: € 1.660,00
	7 Tage	USt-frei pro Teilnehmer
13118	09.01. – 17.01.2019	
13119	25.06. – 03.07.2019	
13120	02.09. – 10.09.2019	
13121	17.10. – 25.10.2019	

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

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+ professional

Ziele:

Der Teilnehmer

- erhält einen Überblick zu 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

Inhalte:

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

SEM-Nr.:

Dauer MiFID BK 2: 7 Tage

Preis: € 1.660,00

USt-frei pro Teilnehmer

13122	14.03. – 22.03.2019
13123	02.05. – 10.05.2019
13124	26.08. – 03.09.2019
13125	23.09. – 01.10.2019
13126	04.12. – 12.12.2019

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

Inhalte:

- 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 und ausgewählte juristische Personen, Treuhandkonten, Firmeninsolvenzen, Zahlungssysteme im Handel und Internet, Termingeldkonten
- Betriebliche Förderungen
- Analyse von Firmenkunden-Unterlagen

SEM-Nr.:

Dauer: 5 Tage

Preis: € 1.260,00
USt-frei pro Teilnehmer

13232

13.05. – 17.05.2019

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

Inhalte:

- 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.:

13045

Dauer: 7,5 Tage inkl. Prüfung

06.05. – 15.05.2019

Preis: €2.100,00

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

Inhalte:

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

SEM-Nr.:

13233

Dauer: 13 Tage

25.03. – 10.04.2019

Preis: €3.250,00

USt-frei pro Teilnehmer

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

Inhalte:

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

SEM-Nr.:

13234

Dauer: 5 Tage

24.06. – 28.06.2019

Preis: € 1.350,00

USt-frei pro Teilnehmer

Intensiv - Best Service

für Mitarbeiter und Wiedereinsteiger mit wenig Beratungspraxis zur Stärkung und Auffrischung der 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

Inhalte:

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

Kosten und Termine nach Vereinbarung, Anmeldung bei MODAL

Intensiv – Konsumfinanzierung

für Mitarbeiter und Wiedereinsteiger, mit abgeschlossener Grundausbildung aber wenig Beratungspraxis im Bereich Konsumfinanzierung, zur Stärkung und Auffrischung ihrer Fach- und Verkaufskompetenz auf Basis aktueller gesetzlicher Vorgaben, Markt und Produkte.

Zielgruppe:

Quereinsteiger mit Berufserfahrung Konsumfinanzierung

Berater ab Berufsbild PK junior mit adäquater Ausbildung* aber wenig Beratungspraxis in den letzten Jahren

* Grundausbildung bis RBA 3 oder vergleichbare Ausbildung (bzw. Beratercamp 3, Bankseminar 3, Grundschulungskurs 2)

Ziele:

- Aktualisierung/Auffrischung des Fach- und Produktwissens zur Konsumfinanzierung und Standardsicherheiten für Konsumfinanzierungen (Intensität und Schwerpunkte werden den Wünschen der Teilnehmer angepasst)
- Verkaufs- und Beratungskompetenz für Konsumfinanzierungsgespräche stärken

Inhalte:

- Gesetzlichen Vorgaben für Konsumfinanzierungen
- Standardsicherheiten für Konsumfinanzierungen
- Aktuelle Produkte in der Konsumfinanzierung
- Tipps und Tricks für herausfordernde Kundensituationen im Finanzierungsgespräch

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 720,00

USt-frei pro Teilnehmer

13415

27.05. – 28.05.2019

Intensiv – Wohnraumfinanzierung

für Mitarbeiter und Wiedereinsteiger, mit abgeschlossener Grundausbildung aber wenig Beratungspraxis im Bereich Wohnbaufinanzierung, zur Stärkung und Auffrischung ihrer Fach- und Verkaufskompetenz auf Basis aktueller gesetzlicher Vorgaben, Markt und Produkte.

Zielgruppe:

Quereinsteiger mit Berufserfahrung Wohnraumfinanzierung
Berater ab dem Berufsbild PK professional mit abgeschlossener Ausbildung* aber wenig praktischer Erfahrung/Anwendung in den letzten Jahren

*RBA 4 oder vergleichbare Ausbildung (Beratercamp 4, Bankseminar 3, Grundschulungskurs 2)

Ziele:

- Aktualisierung/Auffrischung des Produkt- und Fachwissens zu Wohnraumfinanzierung und Grundbuch (Intensität und Schwerpunkte werden den Wünschen der Teilnehmer angepasst)
- Verkaufs- und Beratungskompetenz für Wohnbaufinanzierungsgespräche stärken

Inhalte:

- Hypothekar- und Immobilienkreditgesetz (HIKrG)
- Aktuelles zum Thema Wohnbauförderung in NÖ und Wien
- Aktuelles zum Thema Bauspardarlehen
- Praktische Tipps zum Beratungsgespräch
- Erfahrungsaustausch

"Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet."

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 720,00 USt-frei pro Teilnehmer
13418	22.01. – 23.01.2019	
13417	04.03. – 05.03.2019	
13416	24.09. – 25.09.2019	

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

Inhalte 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

Inhalte 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

"Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet."

SEM-Nr.:		Dauer: 5 Tage	Preis: € 1.800,00 USt-frei pro Teilnehmer
12134	Block A	25.02. – 27.02.2019	
	Block B	19.03.2019	
	Zertifizierungstag	01.04.2019	

Online-Test-BERATUNG HIKrG/§33 BWG

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+ professional
 Kundenbetreuer Private Banking professional
 Kundenbetreuer Privatkunden professional

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 2019 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.

"Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet."

SEM-Nr.:	Termine:	Dauer: max. 1 Stunde	Preis: € 70,00 USt-frei pro Teilnehmerfreischaltung
13221	Termin 1:	07.01. – 25.01.2019	
13224	Termin 2:	11.02. – 01.03.2019	
13227	Termin 3:	04.03. – 22.03.2019	
13237	Termin 4:	01.04. – 19.04.2019	
13240	Termin 5:	06.05. – 24.05.2019	
13310	Termin 6:	03.06. – 21.06.2019	
13316	Termin 7:	02.09. – 20.09.2019	
13319	Termin 8:	07.10. – 25.10.2019	
13322	Termin 9:	04.11. – 22.11.2019	
13325	Termin 10:	02.12. – 20.12.2019	

Online-Test-ABSCHLUSS HIKrG/§33 BWG

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+ professional
 Kundenbetreuer Private Banking professional
 Kundenbetreuer Privatkunden professional

Mitarbeiter (ABSCHLUSS) 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 2019 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.

"Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet."

SEM-Nr.:	Termine:	Dauer: max. 1 Stunde	Preis: € 70,00 USt-frei pro Teilnehmerfreischaltung
13220	Termin 1:	07.01. – 25.01.2019	
13223	Termin 2:	11.02. – 01.03.2019	
13226	Termin 3:	04.03. – 22.03.2019	
13236	Termin 4:	01.04. – 19.04.2019	
13249	Termin 5:	06.05. – 24.05.2019	
13309	Termin 6:	03.06. – 21.06.2019	
13315	Termin 7:	02.09. – 20.09.2019	
13318	Termin 8:	07.10. – 25.10.2019	
13321	Termin 9:	04.11. – 22.11.2019	
13324	Termin 10:	02.12. – 20.12.2019	

Online-Test-BEWERTUNG HIKrG/§33 BWG

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+ professional
 Kundenbetreuer Private Banking professional
 Kundenbetreuer Privatkunden professional

Mitarbeiter (BEWERTUNG) 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 2019 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 Teilttestbereich 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.

"Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet."

SEM-Nr.:	Termine:	Dauer: max. 1 Stunde	Preis: € 70,00 USt-frei pro Teilnehmerfreischaltung
13222	Termin 1:	07.01. – 25.01.2019	
13225	Termin 2:	11.02. – 01.03.2019	
13228	Termin 3:	04.03. – 22.03.2019	
13238	Termin 4:	01.04. – 19.04.2019	
13241	Termin 5:	06.05. – 24.05.2019	
13311	Termin 6:	03.06. – 21.06.2019	
13317	Termin 7:	02.09. – 20.09.2019	
13320	Termin 8:	07.10. – 25.10.2019	
13323	Termin 9:	04.11. – 22.11.2019	
13326	Termin 10:	02.12. – 20.12.2019	

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

Bei positivem Abschluss wird ein Zertifikat ausgestellt.

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag	Preis: € 380,00 USt-frei pro Teilnehmer
13135	21.01.2019	
13136	21.02.2019	
13137	18.03.2019	

MiFID-Rezertifizierungstest für BK 1

Zielgruppe:

Mitarbeiter mit bestehender, aufrechter MiFID-Berechtigungsklasse 1

Ziel:

- jährlicher Kompetenznachweis zur bestehenden Berechtigungsklasse entsprechend MiFID

Der Online-Rezertifizierungstest beinhaltet 3 Selfassessments und 1 Abschlusstest. Der Abschlusstest ist pro Freischaltung nur einmal absolvierbar.

2 von 3 Selfassessments sind für die Erlangung von 0,5 Weiterbildungspunkten in Bezug auf MiFID in Verantwortung der Bank zu absolvieren.

Die Inhaltsgebiete sind Fachwissen, Compliance und Geldwäsche sowie Volkswirtschaft. Die Fragen werden durch Zufallsgenerator ausgewählt. Die Verteilung der Fragen auf die Inhalte ist: 80% Fachwissen, 10% Compliance und Geldwäsche, 10% VWL. Mindestanforderung an richtigen Antworten für die positive Absolvierung sind 65%.

Die Freischaltung erfolgt über die Raiffeisen Lernplattform. Die Abschlussergebnisse werden von der Lernplattform in die SEM-Datenbank (ersichtlich für den Teilnehmer selbst und den Bildungsverantwortlichen) automatisch transferiert.

Der Kompetenznachweis ist jährlich zu absolvieren. Die Jahresrechnung erfolgt pro Kalenderjahr. Als Absolvierungsabstand zwischen Jahr 1 und Jahr 2 werden mindestens 6 Monate empfohlen. Der Abschlusstestumfang beträgt 20-25 Fragen, welche in einem Zeitlimit von 20 Minuten zu absolvieren sind.

Die Fragen zum Abschlusstest kommen aus folgenden Fragenpools:

- Fragen aus Pool Berechtigungsklasse 1

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: € 25,00 USt-frei pro Teilnehmerfreischaltung
	Termin 1:	14.01. – 16.01.2019	
	Termin 2:	18.02. – 20.02.2019	
	Termin 3:	11.03. – 13.03.2019	
	Termin 4:	08.04. – 10.04.2019	
	Termin 5:	13.05. – 15.05.2019	
	Termin 6:	17.06. – 19.06.2019	
	Termin 7:	09.09. – 11.09.2019	
	Termin 8:	14.10. – 16.10.2019	
	Termin 9:	11.11. – 13.11.2019	
	Termin 10:	09.12. – 11.12.2019	

Die Termine sind in SEM ab Herbst 2018 freigeschalten.

MiFID-Rezertifizierungstest für BK 2

Zielgruppe:

Mitarbeiter mit bestehender, aufrechter MiFID-Berechtigungsklasse 2

Ziel:

- jährlicher Kompetenznachweis zur bestehenden Berechtigungsklasse entsprechend MiFID

Der Online-Rezertifizierungstest beinhaltet 3 Selfassessments und 1 Abschlusstest. Der Abschlusstest ist pro Freischaltung nur einmal absolvierbar.

2 von 3 Selfassessments sind für die Erlangung von 0,5 Weiterbildungspunkten in Bezug auf MiFID in Verantwortung der Bank zu absolvieren.

Die Inhaltsgebiete sind Fachwissen, Compliance und Geldwäsche sowie Volkswirtschaft. Die Fragen werden durch Zufallsgenerator ausgewählt. Die Verteilung der Fragen auf die Inhalte ist: 80% Fachwissen, 10% Compliance und Geldwäsche, 10% VWL. Mindestanforderung an richtigen Antworten für die positive Absolvierung sind 65%.

Die Freischaltung erfolgt über die Raiffeisen Lernplattform. Die Abschlussergebnisse werden von der Lernplattform in die SEM-Datenbank (ersichtlich für den Teilnehmer selbst und den Bildungsverantwortlichen) automatisch transferiert.

Der Kompetenznachweis ist jährlich zu absolvieren. Die Jahresrechnung erfolgt pro Kalenderjahr. Als Absolvierungsabstand zwischen Jahr 1 und Jahr 2 werden mindestens 6 Monate empfohlen. Der Abschlusstestumfang beträgt 20-25 Fragen, welche in einem Zeitlimit von 20 Minuten zu absolvieren sind.

Die Fragen zum Abschlusstest kommen aus folgenden Fragenpools:

- Fragen aus Pool Berechtigungsklasse 1 und Berechtigungsklasse 2

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: € 25,00 USt-frei pro Teilnehmerfreischaltung
	Termin 1:	14.01. – 16.01.2019	
	Termin 2:	18.02. – 20.02.2019	
	Termin 3:	11.03. – 13.03.2019	
	Termin 4:	08.04. – 10.04.2019	
	Termin 5:	13.05. – 15.05.2019	
	Termin 6:	17.06. – 19.06.2019	
	Termin 7:	09.09. – 11.09.2019	
	Termin 8:	14.10. – 16.10.2019	
	Termin 9:	11.11. – 13.11.2019	
	Termin 10:	09.12. – 11.12.2019	

Die Termine sind in SEM ab Herbst 2018 freigeschalten.

MiFID-Rezertifizierungstest für BK 3

Zielgruppe:

Mitarbeiter mit bestehender, aufrechter MiFID-Berechtigungsklasse 3

Ziel:

- jährlicher Kompetenznachweis zur bestehenden Berechtigungsklasse entsprechend MiFID

Der Online-Rezertifizierungstest beinhaltet 3 Selfassessments und 1 Abschlusstest. Der Abschlusstest ist pro Freischaltung nur einmal absolvierbar.

2 von 3 Selfassessments sind für die Erlangung von 0,5 Weiterbildungspunkten in Bezug auf MiFID in Verantwortung der Bank zu absolvieren.

Die Inhaltsgebiete sind Fachwissen, Compliance und Geldwäsche sowie Volkswirtschaft. Die Fragen werden durch Zufallsgenerator ausgewählt. Die Verteilung der Fragen auf die Inhalte ist: 80% Fachwissen, 10% Compliance und Geldwäsche, 10% VWL. Mindestanforderung an richtigen Antworten für die positive Absolvierung sind 65%.

Die Freischaltung erfolgt über die Raiffeisen Lernplattform. Die Abschlussergebnisse werden von der Lernplattform in die SEM-Datenbank (ersichtlich für den Teilnehmer selbst und den Bildungsverantwortlichen) automatisch transferiert.

Der Kompetenznachweis ist jährlich zu absolvieren. Die Jahresrechnung erfolgt pro Kalenderjahr. Als Absolvierungsabstand zwischen Jahr 1 und Jahr 2 werden mindestens 6 Monate empfohlen. Der Abschlusstestumfang beträgt 20-25 Fragen, welche in einem Zeitlimit von 20 Minuten zu absolvieren sind.

Die Fragen zum Abschlusstest kommen aus folgenden Fragenpools:

- Fragen aus Pool Berechtigungsklasse 1, Berechtigungsklasse 2 und Berechtigungsklasse 3

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: € 25,00 USt-frei pro Teilnehmerfreischaltung
	Termin 1:	14.01. – 16.01.2019	
	Termin 2:	18.02. – 20.02.2019	
	Termin 3:	11.03. – 13.03.2019	
	Termin 4:	08.04. – 10.04.2019	
	Termin 5:	13.05. – 15.05.2019	
	Termin 6:	17.06. – 19.06.2019	
	Termin 7:	09.09. – 11.09.2019	
	Termin 8:	14.10. – 16.10.2019	
	Termin 9:	11.11. – 13.11.2019	
	Termin 10:	09.12. – 11.12.2019	

Die Termine sind in SEM ab Herbst 2018 freigeschalten.

MiFID-Rezertifizierungstest für Treasury

Zielgruppe:

Mitarbeiter mit bestehender, aufrechter MiFID-Berechtigungsklasse 3 und beruflicher Tätigkeit im Bereich Treasury

Ziel:

- jährlicher Kompetenznachweis zur bestehenden Berechtigungsklasse entsprechend MiFID

Der Online-Rezertifizierungstest beinhaltet 3 Selfassessments und 1 Abschlusstest. Der Abschlusstest ist pro Freischaltung nur einmal absolvierbar.

2 von 3 Selfassessments sind für die Erlangung von 0,5 Weiterbildungspunkten in Bezug auf MiFID in Verantwortung der Bank zu absolvieren.

Die Inhaltsgebiete sind Fachwissen, Compliance und Geldwäsche sowie Volkswirtschaft. Die Fragen werden durch Zufallsgenerator ausgewählt. Die Verteilung der Fragen auf die Inhalte ist: 80% Fachwissen, 10% Compliance und Geldwäsche, 10% VWL. Mindestanforderung an richtigen Antworten für die positive Absolvierung sind 65%.

Die Freischaltung erfolgt über die Raiffeisen Lernplattform. Die Abschlussergebnisse werden von der Lernplattform in die SEM-Datenbank (ersichtlich für den Teilnehmer selbst und den Bildungsverantwortlichen) automatisch transferiert.

Der Kompetenznachweis ist jährlich zu absolvieren. Die Jahresrechnung erfolgt pro Kalenderjahr. Als Absolvierungsabstand zwischen Jahr 1 und Jahr 2 werden mindestens 6 Monate empfohlen. Der Abschlusstestumfang beträgt 20-25 Fragen, welche in einem Zeitlimit von 20 Minuten zu absolvieren sind.

Die Fragen zum Abschlusstest kommen aus folgenden Fragenpools:

- Fragen aus Pool Berechtigungsklasse 1, Berechtigungsklasse 2, Berechtigungsklasse 3 und dem Pool Treasury-Spezialfragen

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: € 25,00 USt-frei pro Teilnehmerfreischaltung
	Termin 1:	14.01. – 16.01.2019	
	Termin 2:	18.02. – 20.02.2019	
	Termin 3:	11.03. – 13.03.2019	
	Termin 4:	08.04. – 10.04.2019	
	Termin 5:	13.05. – 15.05.2019	
	Termin 6:	17.06. – 19.06.2019	
	Termin 7:	09.09. – 11.09.2019	
	Termin 8:	14.10. – 16.10.2019	
	Termin 9:	11.11. – 13.11.2019	
	Termin 10:	09.12. – 11.12.2019	

Die Termine sind in SEM ab Herbst 2018 freigeschalten.

Ausbildung BK 3 nach MiFID II

Zielgruppe:

Berechtigungsklasse 2
Kundenbetreuer Private Banking junior
Kundenbetreuer Private Banking professional
Kundenbetreuer Private Banking senior
Kundenbetreuer PK+ junior
Kundenbetreuer PK+ professional
Kundenbetreuer PK+ senior

Ziele:

- **Vertiefung Volkswirtschaft**
Die Teilnehmer kennen die wichtigsten volkswirtschaftlichen Indikatoren und Kennzahlen, können diese interpretieren und ihren Kunden verständlich erklären.
Die Teilnehmer können die volkswirtschaftlichen Berichte aus „Markt&Trend“ und Raiffeisen-Research verstehen und ihren Kunden verständlich vermitteln.
- **Wertpapiere der Berechtigungsklasse 3**
Die Teilnehmer wissen, wo sie die MiFID II relevanten Informationen zu den in Berechtigungsklasse 3 für das Beratungsgeschäft vorgesehenen Wertpapiere finden und können die Funktionsweise dieser Wertpapiere ihren Kunden verständlich erklären:
- **Vertiefung Compliance im Wertpapierbereich**
Die Teilnehmer werden auf aktuelle Compliance-Themen aufmerksam gemacht.
Beispiele aus der Praxis sensibilisieren die Teilnehmer zur Erkennung Compliance-relevanter Signale im Wertpapiergeschäft.

Inhalte:

- Bail-in-fähige Wertpapiere (BaSAG und Besonderheiten bei Tier-2-Anleihen)
- Aktienanleihe / Protect-Aktienanleihe
- RCM Fremdfondsliste
- Aktien
 - Funktionsweise von Aktien
 - Organe der Aktiengesellschaft
 - Rechte des Aktionärs
 - Aktienhandel (Xetra)
 - Die wichtigsten Limitarten
 - Kapitalmaßnahmen
 - Raiffeisen-Research Aktienliste und Raiffeisen-Research Aktienanalysen
 - Aktienanalysen von Raiffeisen-Research für Kunden verständlich erklären können

SEM-Nr.:

Dauer: 3 Tag

Preis: € 1.170,00
USt-frei pro Teilnehmer

13139
13140

12.02. – 14.02.2019
20.11. – 22.11.2019

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 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: € 1.600,00
			USt-frei pro Teilnehmer
13219	Versicherung	02.10.2019	
	Fachthemen und Beratung	15.10. – 17.10.2019	
	Zertifizierung	10.12.2019	

KMU – Basisseminar: E-A-Rechnung vs. Bilanz, Förderungen KMU - Vertiefung I: E-A-Rechnung

Zielgruppe:

Zertifizierte Regionale Unternehmer-Betreuer und Teilnehmer, die die Ausbildung an der Modal bereits absolviert haben
Betreuer der Wiener Wirtschaft

Tag 1 – Basisseminar:

Ziele:

- Die TN erkennen, welche Fragen im Kundengespräch unbedingt zu stellen sind, um eine erste Einschätzung zur Förderbarkeit des Finanzierungsprojektes zu erhalten. Welche Informationen sind zur Beurteilung einer kommerziellen, geförderten Finanzierung vom Kunden einzuholen? Welche Finanzierungsbedürfnisse sind förderbar?
- Die TN wissen, welche Besonderheiten zu beachten sind, wenn Unternehmensförderungen und Haftungsübernahmen beantragt werden. Wie kann eine Strukturierung der Gesamtfinanzierung bzw. des Förderprojektes aussehen und welche Kreditprodukte ergeben sich daraus?
- Die TN verstehen, welche projektrelevanten bzw. wirtschaftlichen Unterlagen vom Kunden einzuholen sind, um die Kreditfähigkeit des Projektes und die Beantragung geförderter Finanzierungen beurteilen zu können.

Inhalte:

- Die TN erhalten einen Überblick über die Fördergeber und die wesentlichen Änderungen bei den neuen Förderungen auf Bundesebene und in NÖ.
- Elektronische Antragsstellung (Fristen; qualitative Aufbereitung der Unterlagen; Kombinationsmöglichkeiten von Förderungen)
- Welche möglichen Gestionsrisiken während der Kredit- bzw. Haftungslaufzeit bzw. während der Laufzeit des Fördervertrags müssen berücksichtigt werden und wie lassen sich diese vermeiden?
- Die TN erhalten die notwendigen Informationen zum elektronischen Förderworkflow und erkennen die Voraussetzungen einer korrekten Beantragung/Abwicklung der Förderungen.
- Unterschiede Einnahmen-Ausgaben-Rechnung vs. Bilanz an verschiedenen Praxisbeispielen

Tag 2 – Vertiefung:**Ziele:**

- Mit der EAR des Steuerberaters analysieren zu können, wie es wirtschaftlich um den Kunden steht.

Inhalte:

- Wie unterscheiden sich die EAR in verschiedenen Branchen?
- Was kann aus einer EAR nicht abgelesen werden?
- Welches Detailwissen über die EAR ist in der täglichen Praxis erforderlich?
- Welche Unterlagen können zusätzlich zur EAR vom Kunden angefordert werden?
- Welche betriebswirtschaftlichen Kennzahlen können bei einer EAR berechnet werden?
- Praxisbeispiele

SEM-Nr.:**Dauer:** 2 Tage**Preis:** € 480,00
USt-frei pro Teilnehmer

13229

Basisseminar &
Vertiefung I

08.04. – 09.04.2019

KMU - Vertiefung II: Bilanz

Zielgruppe:

Zertifizierte Regionale Unternehmer-Betreuer (BRU)
Betreuer der Wiener Wirtschaft

Ziele:

- Das Ziel ist mit der Bilanz des Steuerberaters analysieren zu können, wie es wirtschaftlich um den Kunden steht.

Inhalte:

- Welche Bilanzierungsvorschriften müssen beachtet werden und prägen daher das Bilanzbild?
- Wie ändert sich die Bilanz aufgrund des Rechnungslegungs- Änderungsgesetzes 2014 und welche Auswirkung hat das für die tägliche Praxis?
- Wie unterscheiden sich die Bilanzen in verschiedenen KMU- Branchen?
- Welche wirtschaftlichen Entwicklungen lassen sich aus der Bilanz ablesen?
- Welche betriebswirtschaftlichen Kennzahlen sollten bei einer Bilanz ergänzend berechnet werden, um zu aussagekräftigen Auswertungen zu kommen?
- Praxisbeispiele

SEM-Nr.: 13230
Dauer: 1 Tag
10.04.2019

Preis: € 240,00
USt-frei pro Teilnehmer

KMU - Agrar - Basisseminar: Gewinnermittlung im Agrarbereich KMU - Vertiefung Agrar NEU

Zielgruppe:

Zertifizierte Regionale Unternehmer-Betreuer (BRU)
Betreuer der Wiener Wirtschaft

Tag 1 – Basisseminar:

Ziele:

- Der Teilnehmer lernt die Unterlagen des Steuerberaters zu analysieren, um zu erkennen wie es wirtschaftlich um den Landwirt und dessen Betrieb steht.

Inhalte:

- Was sind die Besonderheiten bei der EAR im Agrarbereich?
- Was sind die Besonderheiten bei Bilanzen im Agrarbereich?
- Wie unterscheiden sich die Auswertungen in verschiedenen Agrarbereichen?
- Welche Unterlagen können zusätzlich vom Kunden angefordert werden?
- Welche betriebswirtschaftlichen Kennzahlen können bei welchen Gewinnermittlungsarten sinnvoll berechnet werden?

Tag 2 – Vertiefung:

Ziele:

- Mit einer EAR oder Bilanz des Steuerberaters analysieren zu können, wie es wirtschaftlich um den Kunden steht!

Inhalte:

- Wie unterscheiden sich EAR bzw. Bilanz in den verschiedenen Bereichen der Landwirtschaft (Ackerbau, Weinbau, Viehwirtschaft)?
- Was kann aus einer EAR/Bilanz eines Land- und Forstwirten abgelesen werden und was nicht?
- Welches Detailwissen zur Gewinnermittlung in den unterschiedlichen landwirtschaftl. Branchen ist in der tägl. Praxis erforderlich?
- Welche Unterlagen können zusätzlich zur EAR/Bilanz vom Kunden angefordert werden?

- Welche betriebswirtschaftlichen Kennzahlen können bei EAR oder Bilanz berechnet werden und machen Sinn?
- Welche wirtschaftlichen Entwicklungen erkennt man aus der Bilanz?
- Praxisbeispiele

SEM-Nr.:**Dauer:** 1,5 Tage**Preis:** € 480,00
USt-frei pro Teilnehmer

13231

Basisseminar &
Vertiefung Agrar

05.11. – 06.11.2019

Recht & Steuern

Basisausbildung für Compliancebeauftragte der Raiffeisenbankengruppe NÖ

Zielgruppe:

Complianceverantwortliche

Ziele:

- Nach Abschluss des Moduls „Basisausbildung für Compliancebeauftragte der Raiffeisenbankengruppe NÖ“ sind die Mitarbeiter in der Lage, aufsichtsrechtliche Problemstellungen der Raiffeisenbank va. aus den Themenkreisen WAG, BörseG, Antikorruption zu erkennen sowie daraus resultierende Verhaltensmuster der Marktteilnehmer und bankinterne Prozesse kritisch zu bewerten.
- Die Teilnehmer können nach Abschluss der Lehrveranstaltungen die für sie relevanten Regulatorien wiedergeben, die Auswirkungen für das eigene Institut beurteilen und entsprechende Maßnahmen ergreifen.
- Die Mitarbeiter erlangen im Zuge dieser LVA zudem die Fähigkeit, relevante Prozesse im eigenen Institut zu identifizieren und deren Einfluss auf eine erfolgreiche Complianceumsetzung zu erkennen.
- Die Teilnehmer lernen die von der RLB angebotenen Dienstleistungen im Bereich Complianceauslagerung detailliert kennen und wissen diese für das eigene Institut optimal einzusetzen.

Inhalte:

Auseinandersetzung mit den Rechtsgrundlagen sowie Aufgaben und Aufbau einer Compliance Organisation:

- Definitionen und Begriffsmerkmale
- Eingliederung Compliance, Innenrevision, Risiko Management
- Rechtsgrundlagen auf europäischer und nationaler Ebene
- FMA Verordnungen, Rundschreiben und Rolle von ESMA
- Rolle, Ausstattung und Stellung des Compliance Officers
- Zusammenarbeit mit RLB (Auslagerungsmodelle)
- Überblick WAG 2018 / Wohlverhaltensregeln
- Prüfungsansätze
- Interessenskonfliktmanagement / Korruption
- MAD / MAR II Marktmissbrauchsverordnung Basis inkl. Szenarien Marktmanipulation
- MiFID II
- FMA Prüfmaßnahmen und Einblick in die Prüfpraxis

SEM-Nr.:

Dauer: 1 Tag

Preis: € 595,00

USt-frei pro Teilnehmer

13207

10.04.2019

13208

06.11.2019

Basisausbildung Geldwäsche, Bankenpaket, FATCA

Zielgruppe:

Geldwäscheverantwortliche

Ziele:

- Nach Abschluss des Moduls „Basisausbildung Geldwäsche der Raiffeisenbankengruppe NÖ“ sind die Mitarbeiter in der Lage, aufsichtsrechtliche Problemstellungen der Raiffeisenbank aus den Themenkreisen FM-GwG und WiEReG zu erkennen sowie daraus resultierende Verhaltensmuster der Marktteilnehmer und bankinterne Prozesse kritisch zu bewerten.
- Die Teilnehmer können nach Abschluss der Lehrveranstaltung die für sie relevanten Regulatorien wiedergeben, die Auswirkungen für das eigene Institut beurteilen und entsprechende Maßnahmen ergreifen.
- Die Mitarbeiter erlangen im Zuge dieser LVA zudem die Fähigkeit, relevante Prozesse im eigenen Institut zu identifizieren und deren Einfluss auf eine erfolgreiche Umsetzung zu erkennen.

Inhalte:

Auseinandersetzung mit den Rechtsgrundlagen sowie Aufgaben und Aufbau einer Compliance Organisation:

- Definitionen und Begriffsmerkmale
- Eingliederung Compliance, Innenrevision, Risiko Management
- Rechtsgrundlagen auf europäischer und nationaler Ebene
- FMA Verordnungen und Rundschreiben
- Rolle, Ausstattung und Stellung des Geldwäschebeauftragten und dessen Stellvertreters
- Zusammenarbeit mit RLB
- Überblick FM-GwG und WiEReG
- AML-Gesamtbankrisikoanalyse
- FMA Prüfmaßnahmen und Einblick in die Prüfpraxis
- Kontenregister, Kapitalabfluss, CRS und FATCA.

SEM-Nr.:

Dauer: 1 Tag

Preis: € 655,00
USt-frei pro Teilnehmer

13209
13210

11.04.2019
07.11.2019

Führungskräfte

TeamCaptain

Führungs-Grundausbildung für Team-/ Bankstellenleiter

Zielgruppe:

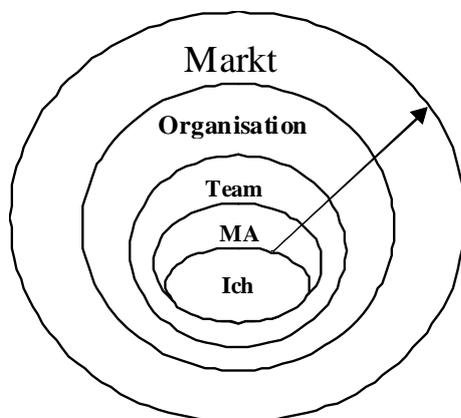
Bankstellenleiter
Gruppenleiter

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 Vorgesetzter 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“, Hearing).
- 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)

- Meine Rolle als Führungskraft – was bedeutet das?
- Positionswechsel - Die ersten 100 Tage erfolgreich gestalten – wie gelingt das?
- Entscheiden - Entscheidungen treffen und umsetzen oder revidieren – geht das?
- Persönlichkeit - Führungsarbeit und Persönlichkeitstypen
- 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

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

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

Modul 4: Ich als Captain eines Teams – auch in Zeiten der Veränderung (2 Tage)

- Teamphasen und Dynamiken im Team erkennen
- Delegieren – motivieren – Anweisungen geben
- Die persönliche Rolle als Leader in Change Prozessen - Aufgaben von Führung in Veränderungsprozessen
- Reflexion des eigenen Umgangs mit Veränderungen
- 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: € 4.470,00 USt-frei pro Teilnehmer
13414	Modul 1	19.03. – 20.03.2019	
	Modul 2	24.04. – 26.04.2019	
	Modul 3	17.06. – 18.06.2019	
	Modul 4	18.09. – 19.09.2019	
	Modul 5	14.10. – 15.10.2019	
	Hearing / Zertifizierung	21.11.2019	

Potenzialanalyse

Führungskräfte	55
Führungskräfte-Assessment.....	55
Mitarbeiter	56
Personalauswahl – Einstellungstest.....	56
Bewerber-Assessment	57
Verkäufer-Assessment	58
Firmenkundenbetreuer – Assessment	59
Assessment für Innenrevision	60
GL Audits.....	61
Positive Leadership 360 Grad Feedback:	61
Personalauswahl – Position Geschäftsleitung	63

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)

Inhalte:

- 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)

Termine für NÖ 2019 erfahren Sie auf Anfrage im Sekretariat der MODAL.

Dauer: 3,5 Stunden **Preis für NÖ:** € 245,00 USt-frei pro Teilnehmer

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.

Inhalte:

- 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.

Inhalte:

- 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.

Inhalte:

- 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)

Inhalte:

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.

Inhalte:

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 TeilnehmerPERMA-Lead Potentialanalyse inkl.
strukturiertem Auswertungsgespräch

€ 450,00

PERMA- Lead 360° Feedback inkl.
individuellem Auswertungsgespräch
Zusatzmodul "Karriereförderliches
Verhalten"

€ 750,00

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.

Inhalte:

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	67
Kundenbilanzanalyse und Interpretation	67
BARS – Bilanz Analyse und Reporting System	68
Liegenschaftsbewertung bei Privatkunden.....	69
Liegenschaftsbewertung bei Firmenkunden.....	70
Workshop Kreditsanierung	71
FINE und ESM ^{light} – Basisschulung für Einsteiger.....	72
FINE & ESM ^{light} – Vertiefungsworkshop für Anwender am Markt	73
ESM und ESG – Schulung	74
Wohnservice-Grundlagen NÖ/W	75
Wohnservice-Auffrischung und Aktualisierung.....	76
Leasing Einführung.....	77
Veranlagen	78
Zertifikate Know-how auf den Punkt gebracht.....	78
Zertifikate Update	79
RCB Spezialistenseminar.....	80
RCB Webex.....	81
Intensivtag Anlassgespräch.....	82
Intensivtag Strategiegelgespräch	83
Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 1	84
Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 2	85
Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 3	86
Wertpapierworkshops zur MiFID Weiterbildung	87
RCM – VWL & Fonds 1	88
RCM – VWL & Fonds 2	89
RCM – Fonds im Verkauf Start Up.....	90
RCM – Fonds im Verkauf – Fresh Up (Fit 4 Fonds).....	91
RCM – Modulare Workshops	92
RCM – Jungberater Community (Lehrgang)	93
RCM – Best Ager (Lehrgang)	95
RCM – CompetenceCenterClassic der RVV	96
RCM – Ultimogespräch RVV	97
RCM – Onlineformate.....	98
	65

Dienstleistungen	99
Jugendbetreuer-Seminar	99
Bauspar-Grundkurs	100
Bauspar-Seminar.....	101
Kartensysteme.....	102
Fresh-Up Personenversicherung.....	103
Fresh-Up Sachversicherung.....	104
Fresh-Up Personenversicherung Kompakt	105
Fresh-Up Sachversicherung Kompakt	106
Betrieb	107
Banken Know-How	107
ProWork ® - den Tagesablauf optimieren	108
Bilanzpaket Geld	109
Neuerungen in der Lohnverrechnung.....	110
Betriebswirtschaftliche Grundlagen.....	111
Betriebswirtschaftliche Fitness für Betreuer von KMU's	113
Banking Cyber*School „Light“	115
Banking Cyber*School „Professional“	116

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

Inhalte:

- Interpretation und Beurteilung der wirtschaftlichen Situation anhand von Fallbeispielen
- Umgang mit Branchenvergleichen
- Kreditfähigkeitskalkulation
- Ansatzpunkte für Bilanzgespräch und Beratung inklusive Problembereiche

SEM-Nr.:

13047

Dauer: 2 Tage

06.03. – 07.03.2019

Preis: € 715,00

USt-frei pro Teilnehmer

BARS – Bilanz Analyse und Reporting System

Das Seminar richtet sich an Teilnehmer, die praktische Erfahrungen mit Bilanzanalysen und Kennzahlen sammeln wollen und beschäftigt sich va. mit der effizienten Handhabung des Programms für den „Nutzer“ von Bilanzanalysen und mit der Interpretation des Ausdruckes 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-Ausdruckes
- Umgang mit und Interpretation von Kennzahlen

Inhalte:

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

SEM-Nr.:

Dauer: 1 Tag

Preis: € 290,00

USt-frei pro Teilnehmer

13046

04.04.2019

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.

Inhalte:

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

"Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet."

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag	Preis: € 290,00
13048	22.05.2019	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.

Inhalte:

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

"Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet."

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 490,00
13049	04.06. – 05.06.2019	USt-frei pro Teilnehmer

Workshop Kreditsanierung

Zielgruppe:

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

Ziele:

- Problembewusstsein entwickeln
- Kredit- und Bankgeschäfte in der Krise richtig abwickeln
- Vermeidung von Forderungsausfällen

Inhalte:

- Erkennen von Krisenursachen
- Krise – rechtliche Abgrenzung
- Kundengespräche in der Krise
- Grundlagen und Aufbau einer Fortbestehensprognose
- Ablauf einer außergerichtlichen Sanierung
- Mögliche Sanierungsbeiträge der Bank
- Gestion von Sicherheiten und Konten in der Krise
- Gerichtliche Sanierung

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 920,00
13050	23.05. – 24.05.2019	USt-frei pro Teilnehmer

FINE und ESM^{light} – Basisschulung für Einsteiger

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK

Kundenbetreuer PK+

Kundenbetreuer Private Banking

Firmenkunden, die selbst mit dem Kreditprogramm FINE arbeiten

Sachbearbeiter für Marktservice Aktiv junior

Vertriebsassistent

Hinweis:

Diese Schulung ist kein Ersatz für das Seminar „ESM und ESG-Schulung“

Ziele:

Der Teilnehmer

- kann Standardkreditfälle im Bereich Girorahmen und Konsumfinanzierung beantragen, fertig stellen und zur Entscheidung weiterleiten
- kann für Expresskredite die erforderlichen Schriftstücke erstellen

Inhalte:

- Beantragung Kreditwunsch (Girorahmen und Konsumfinanzierung) in FINE
- Antragsanlage mit mehreren Kreditnehmern und Haftenden sowie mehreren Kreditwünschen innerhalb eines Antrages
- Nutzung des integrierten Tilgungsplanes
- Erfassung von Standardsicherheiten für Konsumfinanzierungen mit ESM^{light}
- Erfassung von Fremdprodukten in der Vermögenswertedatenbank (VMW)
- Erfassung der Kreditbeurteilung für Privatkunden und Stellungnahme in FINE
- Erstellen von Bewilligungsanträgen, Vertragsentwürfen und vorvertraglicher Informationen (VVI) in FINE
- Erstellen von Kreditverträgen für Expresskredite (ohne Sicherheiten)
- Kontosimulation

SEM-Nr.:

Dauer: 1 Tag

Preis: € 350,00

USt-frei pro Teilnehmer

13080

12.03.2019

13081

02.12.2019

FINE & ESM^{light} – Vertiefungsworkshop für Anwender am Markt

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK

Kundenbetreuer PK+

Kundenbetreuer Private Banking

Firmenkunden, die selbst mit dem Kreditprogramm FINE arbeiten und sich noch weitergehende Kompetenzen aneignen möchten

Sachbearbeiter für Marktservice Aktiv junior

Vertriebsassistent

Hinweis:

Diese Schulung ist kein Ersatz für das Seminar „ESM und ESG-Schulung“

Ziele:

- Erfassung von komplexen Kreditprodukten und hypothekarischen Sicherheiten
- Tipps & Tricks zur optimalen Aufbereitung und Bewilligung von Kreditanträgen in FINE kennenlernen

Inhalte:

- Beantragung von Wohnbaufinanzierungen, Investitionsfinanzierungen, Prolongationen und Stundungen im FINE (Standardprodukte des PK-Produktkataloges)
- Bewilligung eines Kreditfalles als Pouvoirträger bzw. Erteilung von Auflagen
- Überblick: Automatische Ermittlung von Hierarchien und Kompetenzen
- Anlage von Gemeinschaftskunden und Personengemeinschaften in FINE
- Erfassung von hypothekarischen Sicherheiten mit ESM^{light}
- Erfassung von Grundbuchs- und Liegenschaftsdaten in der Liegenschaftsdatenbank (LIE)
- Erfassung der Kreditbeurteilung für mehrere Kreditanträge
- Erstellen von Bewilligungsanträgen samt zusätzlicher PDF-Anhänge
- optional: Kontosimulation
- optional: Umgang mit Checklisten, Abwicklungshinweisen, Kommentaren, Stellungnahmen, Auflagen, Workflow-Funktionen und Arbeitsliste

"Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet."

SEM-Nr.:

Dauer: 1 Tag

Preis: € 350,00

USt-frei pro Teilnehmer

13116

13.03.2019

13117

03.12.2019

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

Inhalte:

- Anlage von Standardsicherheiten im ESM
- 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
- ZOB bzw. automatische Werteverteilung (manuelle Übersteuerung)
- Capital Clean Up (Maßnahmen)
- Nützliche Dokumente und Hilfestellungen (Optional)

"Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet."

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 700,00

USt-frei pro Teilnehmer

13115

09.10. – 10.10.2019

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

Inhalte:

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

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 400,00

USt-frei pro Teilnehmer

13051

21.05. – 22.05.2019

13052

10.10. – 11.10.2019

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

Inhalte:

- NÖ Wohnbauförderung Eigenheim
- NÖ Eigenheimsanierung
- Wohnzuschuss
- Wohnbeihilfe

SEM-Nr.:

13053

Dauer: 1 Tag

12.09.2019

Preis: € 250,00

USt-frei pro Teilnehmer

Leasing Einführung Grundlagen, Produkte

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK junior

Ziele:

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

Inhalte:

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

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag	Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)
13054	07.05.2019	

Veranlagen

Zertifikate Know-how auf den Punkt gebracht

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+ professional
Kundenbetreuer PK+ senior

Ziele:

- Vermittlung von Hintergrundwissen und Fachwissen zu Zertifikaten mit Tiefgang

Inhalte:

- Der Zertifikate-Markt im Überblick: Zahlen und Allgemeines zu Zertifikaten
- Raiffeisen CENTROBANK als Aktienhaus in der Raiffeisen Bankgruppe: Geschäftsfelder, Einbettung in Gruppenstruktur
- Index- und Partizipations-Zertifikate
- Bonus-Zertifikate: Arten von Bonus-Zertifikaten, Bonus & Sicherheit Serie der RCB, Aktiv beraten mit Bonus-Zertifikaten
- Aktienanleihen: Klassische- und Protect-Aktienanleihen, Chancen & Risiken, Multi-Protect Aktienanleihen, aktuelle Emission
- Garantie-Zertifikate: Abbildung im Hintergrund und aktuelle Emissionen

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag	Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)
13189	07.05.2019	
13191	28.11.2019	

Zertifikate Update

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+ professional
Kundenbetreuer PK+ senior

Ziele:

- Der Zertifikate-Markt im Überblick

Inhalte:

- Zahlen und Allgemeines zu Zertifikaten
- Raiffeisen CENTROBANK als Aktienhaus in der Raiffeisen Bankengruppe: Geschäftsfelder, Einbettung in Gruppenstruktur
- Garantie-Zertifikate: Absicherung im Hintergrund, Einfluss von Zinsen, Chancen & Risiken, aktuelle Emissionen als Fallbeispiel
- Bonus-Zertifikate: Funktionsweise, verschiedene Ausgestaltungen, Chancen & Risiken, Bonus-Zertifikate mit besonders tiefen Barrieren und aktuelle Emissionen.
- Aktienanleihen: Funktionsweise, Chancen & Risiken und aktuelle Emissionen als Fallbeispiel
- Express-Zertifikate: Funktionsweisen, Ausgestaltungen, Chancen & Risiken, Express-Zertifikate als Ertragsbringer für die Bank, aktuelle Emissionen als Fallbeispiel
- Zertifikate am Sekundärmarkt, Fragen, Abschluss

Kosten und Termine nach Vereinbarung mit RCB

RCB Spezialistenseminar

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+ professional
Kundenbetreuer PK+ senior

Ziele:

- Vermittlung von Hintergrundwissen und Fachwissen zu Zertifikaten mit Tiefgang

Inhalte:

- Der Zertifikate-Markt im Überblick: Zahlen und Allgemeines zu Zertifikaten
- Raiffeisen CENTROBANK als Aktienhaus in der Raiffeisen Bankengruppe: Geschäftsfelder, Einbettung in Gruppenstruktur
- Grundlagen zu Termingeschäften: Futures, Optionen (Griechen, Volatilität)
- Index- und Partizipations-Zertifikate, Rollthematik
- Handelsraumbesichtigung, Praxisbegleitung von Händlern
- Discount-Zertifikate: Einsatz von Discount-Zertifikaten, Abbildung im Hintergrund, „Zero-Strike-Call“
- Bonus-Zertifikate: Arten von Bonus-Zertifikaten, Absicherung im Hintergrund bei RCB, „Down-and-Out Put“ als Bestandteil, Bonus & Sicherheit Serie bei RCB, Aktiv beraten mit Bonus-Zertifikaten
- Aktienanleihen: Klassische- und Protect-Aktienanleihen, Chancen & Risiken, Multi-Protect Aktienanleihen, Absicherung im Hintergrund, aktuelle Emissionen

Kosten und Termine nach Vereinbarung mit RCB

RCB Webex

RCB Webinare werden über das Tool Onsync von Digital-Samba abgehalten. Damit steht ein flexibles Web-Conferencing Tool zur Verfügung in dem die Vortragenden via Video- und Audioschaltung den Teilnehmern zur Verfügung stehen und gleichzeitig Foliensätze eingeblendet werden können. Zum Austausch der Webinarernehmer unter sich und mit den Vortragenden stehen interaktive Tools wie beispielsweise ein Umfragetool, ein Q&A Tool sowie ein Chatprogramm zur Verfügung. Webinare können auch aufgezeichnet werden. In einem Download-Bereich steht den Teilnehmern die Möglichkeit offen, sich alle Unterlagen zum Webinar herunterzuladen.

Jeder Webinar-Teilnehmer ist mit seinem Namen an der Schulung angemeldet und es kann die individuelle Anwesenheitszeit im Nachhinein ermittelt werden.

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+ professional
Kundenbetreuer PK+ senior

Ziele:

- Vermittlung von Grundlagen- und Fachwissen zu Zertifikaten sowie Vermittlung von Kompetenzen für die Beratung von Zertifikaten

Inhalte:

- Fachinput / Aktuelles Marktupdate durch RCB-Experten, Analysten von RCB und/oder Analysten Raiffeisen Research
- Fachinput zur Funktionsweise und Ausstattung von Zertifikaten, Chancen & Risiken von verschiedenen Produkttypen, Einsatz in der Beratung und im Portfoliokontext
- Fachinput zu Vertriebsthemen: Wie können die Produkte einfach erklärt werden? Wie sind Zertifikate handelbar? Was gibt es im Zertifikatsvertrieb zu beachten?
- Beispiele aus der Praxis
- Aktuelle Emission von Raiffeisen CENTROBANK

Kosten und Termine nach Vereinbarung mit RCB

Intensivtag Anlassgespräch

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+junior
Kundenbetreuer PK+professional

Ziele:

- Erweiterung der Gesprächskompetenz im Rahmen eines SMART Portfolio Anlassgesprächs gem. MIFID II
- Festigung im Umgang mit dem Programm SMART Portfolio

Inhalte:

- Gesprächsstruktur mit SMART Portfolio Anlassgespräch
- Systemanwendung
- Einsatz Beratungshilfen
- Argumentation Portfolioansatz
- Produktkatalog gem. MIFID II

SEM-Nr.:

Dauer: 1 Tag

Preis: € 430,00
USt-frei pro Teilnehmer

13127
13129

24.01.2019
21.03.2019

Intensivtag Strategiegelgespräch

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+junior
Kundenbetreuer PK+professional

Ziele:

- Erweiterung der Gesprächskompetenz im Rahmen eines SMART Portfolio Strategiegelgesprächs gem. MIFID II
- Festigung im Umgang mit dem Programm SMART Portfolio

Inhalte:

- Gesprächsstruktur mit SMART Portfolio Strategiegelgespräch
- Systemanwendung
- Einsatz Beratungshilfen
- Argumentation Portfolioansatz
- Produktkatalog gem. MIFID II

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag	Preis: € 430,00 USt-frei pro Teilnehmer
13130	06.03.2019	
13131	03.04.2019	

Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 1

Zielgruppe:

Wertpapierberater mit Berechtigungsklasse 1

Ziele:

- Das Seminar dient zum Erwerb von Weiterbildungspunkten, nicht zur Erlangung einer höheren Berechtigungsklasse.

Inhalte:

Die Inhalte und die Intensität sind auf die MiFID II Berechtigungsklasse 1 abgestimmt.

- aktuelle volkswirtschaftliche Zusammenhänge
- Aktuelles aus den Bereichen Geldwäsche und Compliance
- Wertpapier-Fach-News

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag	Preis: € 115,00 USt-frei pro Teilnehmer
13141	14.01.2019	
13142	28.01.2019	
13143	13.02.2019	
13144	11.03.2019	
13145	23.04.2019	
13146	29.04.2019	
13147	07.05.2019	
13148	27.05.2019	
13149	17.06.2019	
13150	25.06.2019	
13151	04.09.2019	
13152	24.09.2019	
13153	21.10.2019	
13154	06.11.2019	
13155	27.11.2019	
13156	02.12.2019	

Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 2

Zielgruppe:

Wertpapierberater mit Berechtigungsklasse 2

Ziele:

- Das Seminar dient zum Erwerb von Weiterbildungspunkten, nicht zur Erlangung einer höheren Berechtigungsklasse.

Inhalte:

Die Inhalte und die Intensität sind auf die MiFID II Berechtigungsklasse 2 abgestimmt.

- aktuelle volkswirtschaftliche Zusammenhänge
- Aktuelles aus den Bereichen Geldwäsche und Compliance
- Wertpapier-Fach-News

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag	Preis: € 115,00 USt-frei pro Teilnehmer
13157	29.01.2019	
13158	30.01.2019	
13159	14.02.2019	
13160	12.03.2019	
13161	24.04.2019	
13162	30.04.2019	
13163	08.05.2019	
13164	28.05.2019	
13165	18.06.2019	
13166	26.06.2019	
13167	05.09.2019	
13168	25.09.2019	
13169	22.10.2019	
13171	07.11.2019	
13172	28.11.2019	
13170	03.12.2019	

Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 3

Zielgruppe:

Wertpapierberater mit Berechtigungsklasse 3

Ziele:

- Das Seminar dient zum Erwerb von Weiterbildungspunkten, nicht zur Erlangung einer höheren Berechtigungsklasse.

Inhalte:

Die Inhalte und die Intensität sind auf die MiFID II Berechtigungsklasse 3 abgestimmt.

- aktuelle volkswirtschaftliche Zusammenhänge
- Aktuelles aus den Bereichen Geldwäsche und Compliance
- Wertpapier-Fach-News

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag	Preis: € 115,00 USt-frei pro Teilnehmer
13173	10.01.2019	
13174	30.01.2019	
13175	21.02.2019	
13176	13.03.2019	
13177	25.04.2019	
13178	02.05.2019	
13179	09.05.2019	
13180	29.05.2019	
13181	19.06.2019	
13182	27.06.2019	
13183	06.09.2019	
13184	26.09.2019	
13185	23.10.2019	
13186	08.11.2019	
13187	29.11.2019	
13188	04.12.2019	

Wertpapierworkshops zur MiFID Weiterbildung

Modul Globaler Konjunkturüberblick, Modul Kapitalmarkt, Modul Nachhaltiges Investieren, Modul TAA & SAA in gemischten Fonds (Strategiefonds), Modul Anleiheninvestments im Niedrigzinsumfeld, Modul Portfoliodiversifikation mit Alternative Investments

Zielgruppe:

Kundenberater PK
Kundenbetreuer PK+
Kundenbetreuer PK+ junior + professional + senior
Kundenbetreuer Privatkunden
Kundenbetreuer Privatkunden 1 / 2 / 3 / 4 / 5
Kundenbetreuer Privatkunden junior + professional + senior

Ziele:

Nach dem Workshop können die Teilnehmer

- die aktuellen volkswirtschaftlichen Geschehnisse verstehen
- besser einschätzen, welche Fonds im aktuellen Wirtschaftsszenario empfehlenswert sind

Berater können im Beratungsgespräch auf aktuelle gesamtwirtschaftliche Fragen von Kunden reagieren und Marktgeschehnisse kundengerecht erklären.

Inhalte:

Die Inhalte sind zum einen abhängig von den ausgewählten Modulen und zum anderen von aktuellen Marktgegebenheiten und wirtschaftliche relevanten Themen geprägt:

- Globaler Konjunkturüberblick
- Kapitalmarkt
- Nachhaltiges Investieren
- Strategiefonds
- Anleiheninvestments im Niedrigzinsumfeld
- Portfoliodiversifikation mit Alternative Investments

SEM-Nr.:	Dauer: 0,5 Tage	Preis: € 50,00 USt-frei pro Teilnehmer
13214	12.02.2019	
13216	13.02.2019	
	20.02.2019	
13419	08.05.2019	
	15.05.2019	
13217	10.09.2019	
	12.09.2019	
13215	11.11.2019	
	26.11.2019	
13420	28.11.2019	

RCM – VWL & Fonds 1

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter einer Bank, auch Back-Office Mitarbeiter und Assistenz
neu eingetretene Mitarbeiter
Kundenberater PK
Kundenberater PK+
Kundenberater PK+ junior + professional + senior
Kundenbetreuer PK
Kundenbetreuer PK + junior + professional + senior
Kundenbetreuer PK 1 / 2 / 3 / 4 / 5

Ziele:

Nach dem Workshop können die Teilnehmer

- die grundlegenden Aufgaben einer Volkswirtschaft erklären
- sich ein besseres Bild volkswirtschaftlicher Zusammenhänge machen
- besser einschätzen, welche Fonds in welchem Wirtschaftsszenario empfehlenswert sind

Inhalte:

- „Magisches Vieleck“
- Budget & Staatsschulden
- Bruttoinlandsprodukt und Wirtschaftswachstum
- Leistungsbilanz
- Inflation

Dauer: 3 Stunden

Kosten und Termine nach Vereinbarung mit RCM

RCM – VWL & Fonds 2

Zielgruppe:

Berater, die „VWL & Fonds 1“ bereits absolviert haben
Erfahrene Berater im Wertpapierbetrieb
Kundenberater PK
Kundenberater PK+
Kundenberater PK+ junior + professional + senior
Kundenbetreuer PK
Kundenbetreuer PK + junior + professional + senior
Kundenbetreuer PK 1 / 2 / 3 / 4 / 5

Ziele:

Nach dem Workshop können die TN
Wirtschaftsindikatoren „lesen“ und Ableitungen daraus tätigen

- die geld- und wirtschaftspolitischen Instrumente der Notenbanken und deren Auswirkungen auf die Wirtschaft verstehen
- besser einschätzen, welche Fonds in welchem Wirtschaftsszenario empfehlenswert sind

Inhalt:

- Wirtschaftsindikatoren und deren Bedeutung
- Instrumente der Notenbanken (Geldpolitik, Währungspolitik)
- Währungen – warum sie schwanken und welchen Einfluss sie auf den Anlageerfolg haben

Dauer: 3 Stunden

Kosten und Termine nach Vereinbarung mit RCM

RCM – Fonds im Verkauf Start Up

Zielgruppe:

Junge Berater & Neueinsteiger, die bisher wenig oder kaum in Berührung mit dem „aktiven Fondsverkauf“ waren

Kundenberater PK

Kundenberater PK+

Kundenberater PK+ junior + professional + senior

Kundenbetreuer PK

Kundenbetreuer PK + junior + professional + senior

Kundenbetreuer PK 1 / 2 / 3 / 4 / 5

Ziele:

- Grundaustattungspaket für den erfolgreichen Verkauf von Fonds
- Erlangung von Grundkenntnissen zum Thema Fonds
- Verkaufschancen erkennen und nutzen
- Fokus auf die persönliche Abschlussstärke

Inhalte:

- Basiswissen zu Fonds/Fondssparen
- Kundenansprache zum Termin, sowie die Ansprache auf Fonds
- Vom Produktmerkmal des Fonds zum Kundennutzen
- Wertschwankungen und Ertragschancen kundengerecht erklären
- Hilfreiche Beratungsunterlagen für die Praxis
- Einwand-Vorwand Behandlung

Dauer: 3 Stunden

Kosten und Termine nach Vereinbarung mit RCM

RCM – Fonds im Verkauf – Fresh Up (Fit 4 Fonds)

Zielgruppe:

Berater, die bereits Erfahrung im Verkauf von Wertpapierfonds gesammelt haben
Kundenberater PK
Kundenberater PK+
Kundenberater PK+ junior + professional + senior
Kundenbetreuer PK
Kundenbetreuer PK + junior + professional + senior
Kundenbetreuer PK 1 / 2 / 3 / 4 / 5

Ziele:

- Steigerung der Fitness im Fondsverkauf und Erweiterung des Berater-Know-Hows
- Neue Zugänge in der Fondsansprache, insbesondere für den Sparbuchkunden
- Potentiale bestehender (EinProdukt-) Depotkunden erkennen und nutzen
- Aneignung bewährter Werkzeuge zur Neukundengewinnung

Inhalte:

- Aktuelles zum Markt und Einflüsse auf die Fondsberatung
- Ansprache auf Fonds – Neukundengewinnung
- Welches Produkt für welchen Kunden (Bedarfsorientierung)
- Absicherungsstrategien für Kunden mit nur 1 Produkt am Depot
- Potentiale bestehender Depots erkennen und nutzen
- Einmalerläge in der Beraterpraxis
- Umgang mit Kundeneinwänden

Dauer: 3 Stunden

Kosten und Termine nach Vereinbarung mit RCM

RCM – Modulare Workshops

Zielgruppe:

Berater im Wertpapierbetrieb
Kundenberater PK
Kundenberater PK+
Kundenberater PK+ junior + professional + senior
Kundenbetreuer PK
Kundenbetreuer PK + junior + professional + senior
Kundenbetreuer PK 1 / 2 / 3 / 4 / 5

Ziele:

Nach dem Workshop können die Teilnehmer

- die aktuellen volkswirtschaftlichen Geschehnisse verstehen
- besser einschätzen, welche Fonds im aktuellen Wirtschaftsszenario empfehlenswert sind

Berater können im Beratungsgespräch auf aktuelle gesamtwirtschaftliche Fragen von Kunden reagieren und Marktgeschehnisse kundengerecht erklären. Auf Kundenanfragen zur Wertentwicklung von ausgewählten Fonds kann in geeigneter Weise eingegangen werden.

Inhalte:

Die Inhalte sind zum einen abhängig von den ausgewählten Modulen und zum anderen von aktuellen Marktgegebenheiten und wirtschaftliche relevanten Themen geprägt.

Die Workshops sind modular aufgebaut und werden nach Absprache mit der RB mit diesen Module umgesetzt:

- Modul Globaler Konjunkturüberblick
- Modul Kurzinput globaler Konjunkturüberblick
- Modul Kapitalmarkt
- Modul Kurzinput Kapitalmarkt
- Modul Anleiheninvestments im Niedrigzinsumfeld
- Modul Aktien – Developed Markets
- Modul Aktien – Emerging Markets
- Modul Portfoliodiversifikation mit Alternativen Investments
- Modul TAA & SAA in gemischten Fonds (Strategiefonds)
- Modul Nachhaltiges Investieren
- Modul Income Investments
- Modul Investmentansatz Symmetrie (Portfoliofonds)
- Modul Raiffeisen Vermögensverwaltung
- Vertriebsimpuls

Dauer: 1 bis 3 Stunden

Kosten und Termine nach Vereinbarung mit RCM

RCM – Jungberater Community (Lehrgang)

Zielgruppe:

Junge Berater, die noch wenig Wertpapiererfahrung und viel Freude am Verkauf haben
Kundenberater PK
Kundenberater PK+
Kundenberater PK+ junior + professional + senior
Kundenbetreuer PK
Kundenbetreuer PK + junior + professional + senior
Kundenbetreuer PK 1 / 2 / 3 / 4 / 5

Ziele:

Ziel ist es, junge Berater über einen längeren Zeitraum zu begleiten und ihre verkäuferische und fachliche Kompetenz rund um das Thema Wertpapiere zu erweitern. Neben der Erhöhung der Abschlusszahlen, stehen die Freude am Miteinander arbeiten und die Motivation zum Wertpapierverkauf im Mittelpunkt.

Jungberater Community Inhalte I:

- Workshop 1 Kick Off (7 Stunden)
 - Vorstellung des Projekts
 - Kennenlernen der Teilnehmer
 - Wertpapiere & Fonds
 - Ziele & Motivation
- Workshop 2 Ansprache & Verkauf (8 Stunden)
 - Vorbereitung auf das Kundengespräch
 - Ansprache
 - 5 Fragen im Kundengespräch
 - Angebotspräsentation inkl. Unterlagen
 - Einwandbehandlung
 - Abschluss, Nachbetreuung
- Workshop 3 Abwicklung MiFID II & Smart Portfolio (4 Stunden)

Jungberater Community Inhalte II

- Workshop 4 VWL & Fonds (4 Stunden)
 - Magisches Vieleck
 - Bruttoinlandsprodukt
 - Inflation
 - Wechselkurse
- Workshop 5 Erfahrungsaustausch (3 Stunden)
 - Zwischenbilanz zum Projekt
 - Erfahrungsaustausch
 - Markt und Produktupdate
 - Motivatorische Impulse
 - Anlassbezogene Fragen

- Workshop 6 Abschluss (3 Stunden)
 - Vertriebliche Inputs
 - Vorträge aus dem Fondsmanagement
 - Zusammenfassung vom Projekt
 - Endauswertung der Ziele

Dauer: je nach Modul

Kosten und Termine nach Vereinbarung mit RCM

RCM – Best Ager (Lehrgang)

Zielgruppe:

Berater, die bereits Erfahrung im Verkauf von Wertpapierfonds gesammelt haben und ihre Kompetenzen im Fondsgeschäft erweitern möchten – idealerweise

Kundenberater PK

Kundenberater PK+

Kundenberater PK+ junior + professional + senior

Kundenbetreuer PK

Kundenbetreuer PK + junior + professional + senior

Kundenbetreuer PK 1 / 2 / 3 / 4 / 5

Ziele:

- Steigerung der Erträge durch Fondsabsatz
- Kompetenzerweiterung für Berater
- Unterstützung beim (Wieder-)Einstieg in den Fondsverkauf
- Begeisterung für das Fondsgeschäft entfachten

Inhalte:

- Workshop 1 Einzelgespräch (1 Stunde)
 - Erstellung des Einstiegsplans in einem individuellen Gespräch
- Workshop 2 Kick off (6 Stunden)
 - Volkswirtschaftliche Grundbegriffe
 - Markt- und Produktupdate
 - Vertriebliche Inputs
- Workshop 3 Erfahrungsaustausch (2 Stunden)
 - Zwischenbilanz zum Projekt
 - Erfahrungsaustausch
 - Markt- und Produktupdate
 - Motivatorische Impulse
 - anlassbezogene Fragen
- Workshop 4 Abschluss (3 Stunden)
 - Vertriebliche Inputs 0,5
 - Vorträge aus dem Fondsmanagement 1,5
 - Zusammenfassung vom Projekt 0,5
 - Endauswertung der Ziele
 - Festlegung der weiteren Betreuung

Dauer: je nach Modul

Kosten und Termine nach Vereinbarung mit RCM

RCM – CompetenceCenterClassic der RVV

Vermögensverwaltung ist Vertrauenssache

Zielgruppe:

Angehende RVV-Berater, die ihre Beratungsqualität vermögenden Kunden gegenüber nachhaltig steigern wollen

Berater, die ihr RVV-Wissen auffrischen wollen

Kundenberater PK

Kundenberater PK+

Kundenberater PK+ junior + professional + senior

Kundenbetreuer PK

Kundenbetreuer PK + junior + professional + senior

Kundenbetreuer PK 1 / 2 / 3 / 4 / 5

Ziele:

- Neben der fachlichen Weiterentwicklung profitiert der Berater auch persönlich, um unter dem Aspekt der beratenden Dienstleistungen eine nachhaltige Wortschöpfung in der langfristigen Kundenbeziehung für die Raiffeisenbank zu erzielen.

Inhalte:

- Welche Kundenbedürfnisse werden durch die RVV erfüllt?
- Bedeutung und Zielgruppen der Raiffeisen Vermögensverwaltung
- Schulung der Raiffeisen-VIP-Produktpalette
- Investmentprozess und Asset-Allocation
- Abwicklung Vermögensverwaltung
- Steuer und Rechtliches
- Kundengespräche in der Praxis
- „Blick hinter die Kulissen“ der RVV

Dauer: 2 Tage

Kosten und Termine nach Vereinbarung mit RCM

RCM – Ultimogespräch RVV

Zielgruppe:

Berater, VV-Mandate betreuen als Vorbereitung auf Kundengespräch

Kundenberater PK

Kundenberater PK+

Kundenberater PK+ junior + professional + senior

Kundenbetreuer PK

Kundenbetreuer PK + junior + professional + senior

Kundenbetreuer PK 1 / 2 / 3 / 4 / 5

Inhalte:

- Konjunkturüberblick (6-12 Monate)
- SAA & TAA der Vermögensverwaltung und deren Umsetzung in den vergangenen 6-12 Monaten anhand ausgewählter Investmentbeispiele
- Konjunkturausblick (6-12 Monate)

Dauer: 3 Stunden

Kosten und Termine nach Vereinbarung mit RCM

RCM – Onlineformate

Beiträge auf infoBreak

Zielgruppe:

- Berater

Inhalte:

- Ausgewählte infoBreak Formate können für MiFID Weiterbildung angerechnet werden
- Anrechenbar: 10 Minuten pro Woche

Webkonferenzen (infoBreak LIVE)

Zielgruppe:

- Berater

Inhalte:

- 30 minütige Webkonferenzen
- 10 Termine pro Jahr

Kosten und Termine nach Vereinbarung mit RCM

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

Inhalte:

- 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: € 600,00

USt-frei pro Teilnehmer

13055

27.03. – 28.03.2019

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

Inhalte:

- 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)
13056	29.01. – 30.01.2019	
13057	25.03. – 26.03.2019	
13058	03.09. – 04.09.2019	

Bauspar-Seminar

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK junior

Ziele:

- Vertiefung des Bauspargrundwissens
- Beratung bezüglich Bauspardarlehen, Zwischendarlehen

Inhalte:

- 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

"Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet."

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

13059 09.04. – 10.04.2019

13060 17.09. – 18.09.2019

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

Inhalte:

- 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

13070 10.04.2019

Preis: € 295,00
USt-frei pro Teilnehmer

Fresh-Up Personenversicherung

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter der RBG, speziell jene mit IDD-Weiterbildungsverpflichtung
Kundenbetreuer Privatkunden professional + senior

Ziele:

- kann das in der Ausbildung bereits erworbene Fachwissen im Bereich Personenversicherung praxisnah vertiefen und festigen
- kann auf Basis des Beratungsprozesses einfache und individuelle Lösungskonzepte für den Kunden erstellen
- kann den Bedarf des Kunden, dessen Wünsche und Bedürfnisse erkennen und das bedarfsgerechte, ideale Lösungskonzepte empfehlen
- erweitert seine/ihre Beratungskompetenzen um nutzenorientierte Strategien im Umgang mit besonderen Kundensituationen

Inhalte:

- Update zur gesetzlichen Sozialversicherung
- Vertiefung der Fachkenntnisse in der Lebens- und Unfallversicherung
- Aktuelle Informationen zu den Tarifen der Raiffeisen Versicherung
- Abbilden von Geschäftsfällen im RV-Web
- Aufbauende Übungen zum Beratungsprozess
- Beispiele aus dem Leistungsbereich

SEM-Nr.:	Dauer: 2 Tage	Preis: € 150,00 USt-frei pro Teilnehmer
13375	15.01. – 16.01.2019	
13377	29.01. – 30.01.2019	
13379	18.02. – 19.02.2019	
13381	20.02. – 21.02.2019	
13383	06.03. – 07.03.2019	
13385	19.03. – 20.03.2019	
13387	01.04. – 02.04.2019	
13389	10.04. – 11.04.2019	
13392	15.05. – 16.05.2019	
13393	04.06. – 05.06.2019	
13395	26.06. – 27.06.2019	
13399	16.07. – 17.07.2019	
13400	23.07. – 24.07.2019	
13402	30.07. – 31.07.2019	
13404	27.08. – 28.08.2019	
13405	10.09. – 11.09.2019	
13407	18.09. – 19.09.2019	

Fresh-Up Sachversicherung

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter der RBG, speziell jene mit IDD-Weiterbildungsverpflichtung
Kundenbetreuer Privatkunden professional + senior

Ziele:

- kann das in der Ausbildung bereits erworbene Fachwissen im Bereich Sachversicherung praxisnah vertiefen und festigen
- kann auf Basis des Beratungsprozesses einfache und individuelle Lösungskonzepte für seine Kunden erstellen
- kann den Bedarf des Kunden, dessen Wünsche und Bedürfnisse erkennen und das bedarfsgerechte, ideale Lösungskonzept empfehlen.
- erweitert seine Beratungskompetenzen um nutzungsorientierte Strategien im Umgang mit besonderen Kundensituationen

Inhalte:

- Vertiefung der Fachkenntnisse in der Wohnungs-/Eigenheimversicherung, Kfz- und Rechtsschutzversicherung
- Aktuelle Informationen zu den Tarifen der Raiffeisen Versicherung
- Abbilden von Geschäftsfällen im RV-Web
- Aufbauende Übungen zur Kundenbedarfsanalyse
- Aufbauende Übungen zum Beratungsprozess
- Beispiele aus dem Schadenprozess
- Vertiefung des Wissens zur Kündigung und Rücktritt

SEM-Nr.: **Dauer:** 2 Tage **Preis:** € 150,00
USt-frei pro Teilnehmer

13376	15.01. – 16.01.2019
13378	29.01. – 30.01.2019
13380	18.02. – 19.02.2019
13382	20.02. – 21.02.2019
13384	06.03. – 07.03.2019
13386	19.03. – 20.03.2019
13388	01.04. – 02.04.2019
13390	10.04. – 11.04.2019
13391	08.05. – 09.05.2019
13394	04.06. – 05.06.2019
13396	26.06. – 27.06.2019
13397	02.07. – 03.07.2019
13398	09.07. – 10.07.2019
13401	24.07. – 25.07.2019
13403	20.08. – 21.08.2019
13406	10.09. – 11.09.2019
13408	18.09. – 19.09.2019

Fresh-Up Personenversicherung Kompakt

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter der RBG, speziell jene mit IDD-Weiterbildungsverpflichtung
Serviceberater professional

Ziele:

Der Teilnehmer

- vertieft Fachwissen im Bereich Personenversicherung
- kann einfach und fundierte Lösungskonzepte für den Kunden erstellen
- kann den Kundenbedarf erkennen und bedarfsgerechte , ideale Lösungskonzepte empfehlen

Inhalte:

- Update zur gesetzlichen Sozialversicherung
- Vertiefung der Fachkenntnisse in der Lebens- und Unfallversicherung
- Aktuelle Informationen zu den Tarifen der Raiffeisen Versicherung
- Abbilden von Geschäftsfällen im RV-Web
- Aufbauende Übungen zur Kundenbedarfsanalyse
- Aufbauende Übungen zum Beratungsprozess
- Vertiefende Beispiele aus dem Leistungsbereich

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag		Preis: €75,00 USt-frei pro Teilnehmer
13243	09.01.2019	13261	28.06.2019
13244	10.01.2019	13262	02.07.2019
13245	17.01.2019	13263	09.07.2019
13246	23.01.2019	13264	11.07.2019
13247	24.01.2019	13265	01.08.2019
13249	31.01.2019	13266	20.08.2019
13249	13.02.2019	13267	22.08.2019
13250	14.02.2019	13268	03.09.2019
13251	13.03.2019	13269	12.09.2019
13252	14.03.2019	13270	24.09.2019
13253	21.03.2019	13271	25.09.2019
13254	27.03.2019	13272	26.09.2019
13255	28.03.2019	13273	02.10.2019
13256	04.04.2019	13274	03.10.2019
13257	24.04.2019	13275	04.10.2019
13258	25.04.2019		
13259	06.06.2019		
13260	18.06.2019		
13261	28.06.2019		

Fresh-Up Sachversicherung Kompakt

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter der RBG, speziell jene mit IDD-Weiterbildungsverpflichtung
Serviceberater professional

Ziele:

Bereich Sozialversicherung

- können Sie auf Basis des Beratungsprozesses einfache und fundierte Lösungskonzepte für Ihre Kunden bereitstellen
- festigen Sie Ihre Beratungskompetenz durch wertvollen, kompakten Erfahrungsaustausch mit Ihren Kollegen während des Trainings.

Inhalte:

- Vertiefung der Fachkenntnisse in der Wohnungs-/Eigenheimversicherung, KFZ- und Rechtsschutzversicherung
- Aktuelle Informationen zu den Tarifen der Raiffeisen Versicherung
- Abbilden von Geschäftsfälle im RV-WEB
- Aufbauende Übungen zum Beratungsprozess
- Vertiefende Beispiele aus dem Leistungsbereich
- Vertiefung Wissen zur Kündigung und Rücktritt

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag		Preis: € 75,00 USt-frei pro Teilnehmer
13276	09.01.2019	13295	06.06.2019
13277	10.01.2019	13296	18.06.2019
13278	17.01.2019	13297	28.06.2019
13279	23.01.2019	13298	16.07.2019
13280	24.01.2019	13299	30.07.2019
13281	31.01.2019	13300	27.08.2019
13282	13.02.2019	13301	29.08.2019
13283	14.02.2019	13302	03.09.2019
13284	13.03.2019	13303	12.09.2019
13285	14.03.2019	13304	24.09.2019
13286	21.03.2019	13305	25.09.2019
13287	27.03.2019	13306	26.09.2019
13288	28.03.2019	13307	02.10.2019
13289	04.04.2019	13308	03.10.2019
13290	02.05.2019		
13291	06.05.2019		
13292	21.05.2019		
13293	22.05.2019		
13294	23.05.2019		

Betrieb

Banken Know-How

Jede Veränderung der Volkswirtschaft hat Auswirkungen auf die Kernprodukte (Spargeschäft, Zahlungsverkehr, Kreditgeschäft, Wertpapiergeschäft sowie Dienstleistungsgeschäft) und damit auf die Kunden der Raiffeisenbanken.

Die Auswirkungen können sowohl positive als auch in die negative Reaktionen bewirken und haben dementsprechend Einfluss auf die wirtschaftliche Situation der Banken. Anhand von veränderten Geschäftssituationen wird die Bankbetriebswirtschaft in ihren Grundzügen erklärt und vermittelt.

Zielgruppe:

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Raiffeisenbanken, die nicht im Vertrieb tätig sind (z.B. Assistent / Assistentin, Marketingabteilung, Personalabteilung, Rechtsabteilung, Back-Office, Sekretariat, Marktfolge, etc.)

Ziele:

- Vermittlung der Grundkenntnisse zur Volkswirtschaft (Wer nimmt Einfluss?)
- Vermittlung der Grundkenntnisse Bankbilanz / GuV (Übersicht)
- Einflussfaktoren von aktuellen Themen / Situationen seitens des Marktes bzw. Gesetzgebung
- Informationen über die aktuelle Zinspolitik der EZB und Auswirkungen auf die Hauptgeschäftsbereiche einer Bank
- Übersicht über die Hauptprodukte einer Raiffeisenbank
- Überblick der wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen
-

Inhalte:

- Betriebswirtschaftliche Aspekte einer Bank in Bezug auf die aktuelle volkswirtschaftliche Lage
- Aktuelle Schlagzeilen bzw. Meldungen in Medien zur Volkswirtschaft und Banken und welche Auswirkungen sie haben können?
- Auswirkungen auf die Kernprodukte von Raiffeisenbanken

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: €700,00

USt-frei pro Teilnehmer

13204

12.02. – 13.02.2019

13206

21.10. – 22.10.2019

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, Outlook 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 oder Outlook: 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

Kosten und Termine nach Vereinbarung, Anmeldung bei MODAL

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.

Inhalte:

- 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.:

13242

Dauer: 0,5 Tage

29.01.2019

Preis: € 290,00

USt-frei pro Teilnehmer

Neuerungen in der Lohnverrechnung

Zielgruppe:

Personalverrechner

Ziele:

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

Inhalte:

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

Credits:

für GL: Fachliche Kompetenz - 10 Credits

SEM-Nr.:

13132

Dauer: 1 Tag

07.01.2019

Preis: € 580,00

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

Inhalte:

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
13064	BWL 1	28.01.2019	€ 255,00
13065	BWL 2	29.01. – 30.01.2019	€ 500,00
13066	BWL 3	31.01.2019	€ 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

Inhalte:

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

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

Inhalte:

- 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:** € 430,00

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

Inhalte:

- 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: € 530,00

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 – So punkten Sie beim Kunden!	118
Praktische Verkaufspsychologie – Was bewegt den Kunden zum Kauf?.....	119
Motivation und Überzeugung im Verkaufsgespräch.....	120
Leichter verkaufen durch Stimme, Sprache & Körpersprache	121
Leichter verkaufen durch Visualisierung	122
Freude am Verkaufen.....	123
BSB – Erfolg mit „Betreuter Selbstbedienung“	124
Den Kunden-Dialog intensivieren	126

Aktiv verkaufen – So punkten Sie beim Kunden!

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.
- Erfolgreiche Verkaufseinstellung für die Praxis wird geprägt und umgesetzt

Inhalte:

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
- Macht der Sprache und Kraft der Visualisierung nutzen
- Die Bedeutung der Sach- und Beziehungsebene im Beratungsgespräch
- WahrnehmungsfILTER von Kunde und Berater

Argumentationstechnik:

- Persönliche Argumentationsmuster
- Unterschiedliche Kundentypen und ihre Kaufimpulse
- Magic Words – Do and Don't!
- Kompetenz für rationale und emotionale Argumentation entwickeln
- Einfach umsetzbare Fragemodelle für die Beratungspraxis

Abschluss technik:

- 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 Abschluss Techniken herausfinden
- Die Signale zum Gesprächsabschluss verstehen und setzen

SEM-Nr.:

Dauer: 2 Tage

Preis: € 580,00

USt-frei pro Teilnehmer

21.05. – 22.05.2018

Praktische Verkaufspsychologie – Was bewegt den Kunden zum Kauf?

Zielgruppe:

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

Ziele:

- Umgang mit schwierigen/ herausfordernden Kunden- und Gesprächssituationen
- Optimierung des Verkaufsgesprächs aus psychologischer Sicht
- Reflexion der persönlichen Verkaufstechnik
- Optimierung des sprachlichen und körpersprachlichen Instrumentariums in Beratungs-/ Verkaufssituationen

Inhalte:

- 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
- Überzeugungskraft und Gelassenheit bei herausfordernden Kunden und schwierigen Situationen
- Sprachliche Blitztipps 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
- Die Grundgesetze der Körpersprache und ihre Bedeutung für den Erfolg im Verkaufsgespräch
- Eigenmarketing

Kosten und Termine nach Vereinbarung, Anmeldung bei MODAL

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

Inhalte:

- Erweiterung der Argumentationsfähigkeit als wichtiges Grundelement der erfolgreichen Gesprächsführung (z.B. Rhetorik, 5-Satz-Technik, 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: € 580,00

USt-frei pro Teilnehmer

13192

28.05. - 29.05.2018

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

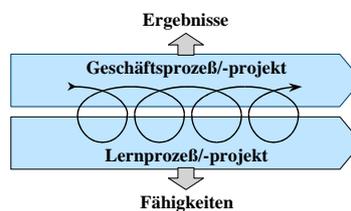
Ziele:

- 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. Wesentliche **Geschäftsentwicklungen** (Lernen) und **Ergebnisse** (Lernen) und **Fähigkeiten** (Lernen) und **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

STRATEMA

© 169064

Kosten und Termine nach Vereinbarung, Anmeldung bei MODAL

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

Kosten und Termine nach Vereinbarung, Anmeldung bei MODAL

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.

Inhalte:

- 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

Kosten und Termine nach Vereinbarung, Anmeldung bei MODAL

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

Inhalte:**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

Inhalte:

- 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	128
Führung II – Wirksame Führung in dynamischer Arbeitsumwelt.....	129
Effektiv Planen – Gezielte Handlung – Praktischer Erfolg	130
Effektive Personalentwicklung und Mitarbeitergespräche als Führungsaufgabe.....	131
Personalsteuerung und Gehalts- & Anreizsysteme (inkl. Arbeitsrecht) für RB	132
Personalmarketing und Personalfindung für RBen	133
Klarheit führt!	134
Erfolgreiche Mitarbeiterführung in Veränderungsprozessen.....	135
GL-Leadership-Seminare.....	136
Aktuelles aus dem Arbeitsrecht.....	137
Professionelle Mitarbeitersuche/-auswahl.....	138
Führungskommunikation in Zeiten der Veränderung	139
Strategiearbeit & unternehmerische Kompetenz.....	140
Souveränität in schwierigen Gesprächen - Konfliktmanagement.....	141

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

Inhalte:

- 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: € 865,00

13193

27.03. – 29.03.2019

USt-frei pro Teilnehmer

Führung II – Wirksame Führung in dynamischer Arbeitsumwelt

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
- Vor dem Hintergrund Ihrer Funktion als Führungskraft reflektieren Sie die veränderten Anforderungen der letzten Jahre in der Wirtschaft und stärken die Identifikation mit Ihrer Rolle und Funktion. Sie setzen sich mit Ihrem persönlichen Führungsverhalten auseinander und befassen sich mit Führungsinstrumenten, die Ihnen die Steuerung von und die Kommunikation mit ihren Teams erleichtern.
- Sie lernen Werkzeuge & Modelle für Führungskräfte kennen und diskutieren deren Anwendungsmöglichkeiten mit Ihren KollegInnen, damit Sie die MitarbeiterInnen bei ihrer Arbeit und in ihrer Effizienz bzw. Effektivität optimal unterstützen können.

Inhalte:

Führung und Kultur

- Unternehmensleitbild, Werthaltungen, Prinzipien, Handlungsweisen
- Führung und Delegation
- Der Multiplikator-Effekt von Teamarbeit
- „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
- Konflikte und Krisen als Ergebnis von Kommunikationsproblemen
- Entwicklung von Interventionstechniken, die eine konstruktive Handhabung von Konflikten ermöglichen (z.B. systemische Fallarbeiten)

SEM-Nr.:

Dauer: 3 Tage

Preis: € 865,00

USt-frei pro Teilnehmer

13194

23.09. – 25.09.2019

Effektiv Planen – Gezielte Handlung – Praktischer Erfolg

Zielgruppe:

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

Ziele:

- Ineffiziente Zielverfolgung und -erreicherung sowie ineffektiver Ressourcennutzung werden bewusst gemacht
- Abgrenzung von Vorgaben und Zielen
- Verbesserung der persönlichen Ziel-/ Projekt-Planung und –erreicherung
- Unbewusstes aktionsverhinderndes und energieraubendes Verhalten wird erkannt
- zielorientierte Vorgehensweisen und Planungsinstrumente werden trainiert
- Bewusstmachen von Potenzialen der persönlichen Umsetzungsstrategien

Inhalte:

- Individuelle Analyse zum Umgang mit Zielen und Ressourcen
- Zielklärung und individuelle Zielfindung
- Planungsprozesse unter Berücksichtigung von Rollen in Beruf und Privatleben
- Instrumentarien für den Umgang und das Erreichen von Zielen und Vorgaben
- Überwindung von externen Hindernissen und inneren Blockaden
- Psychologische Modelle zur Erkennung und zum Abbau von individuellen psychologischen Fallen und Prägungen, die die Zielerreichung erschweren/ verhindern
- Methoden zur Kreativitätssteigerung und Erfahrungsaustausch über erprobte und Erfolg versprechende Zielerreichungsstrategien
- Es wird auf der Basis der unterschiedlichen Organisationstypen auf jeden Teilnehmer individuell eingegangen

SEM-Nr.:

13195

Dauer: 2,5 Tage

09.04. – 11.04.2019

Preis: € 1.035,00

USt-frei pro Teilnehmer

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

Inhalte:

- 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: € 410,00
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

Inhalte:

- 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: € 410,00
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

Inhalte:

- 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: € 410,00

USt-frei pro Teilnehmer

Klarheit führt!

Mentale Stärke und Selbstmanagement als Basis für erfolgreiche Mitarbeiterführung.

Zielgruppe:

Abteilungsleiter
Gruppenleiter
RBA-1-Manager / SGF Leiter
Teamleiter

Ziele:

Die Teilnehmer

- lernen über wesentliche psychosoziale Zusammenhänge für die „eigene Klarheit“
- erfahren alltagstaugliche Tipps für mehr Klarheit und optimiertes Selbstmanagement
- erkennen die Notwendigkeit von Klarheit in verschiedensten Alltags- und Führungssituationen
- steigern ihre Wirkung in Kommunikation und Führung
- 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

Inhalte:

- Wahrnehmungsfähigkeit erhöhen – Überblick haben, leistungsorientiert handeln
- Klarheit sichern – Entscheidungsfähigkeit schärfen
- Bewusstsein für eigene, innere Haltung steigern – authentisch führen, Wirkung erzielen
- Zielorientierung (als Vorbild) leben – klar kommunizieren, motivieren und agil führen
- Emotionen erkennen und verstehen – emotionale Intelligenz im Team maximieren
- Blick schärfen und Prioritäten setzen – Stress verringern, eigene Resilienz und Team-Resilienz erhöhen
- Flexibel und situativ führen – für (digitalen) Wandel und VUA*)-Welt gerüstet sein

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

13421 14.03.2019

Preis: € 470,00
USt-frei pro Teilnehmer

Erfolgreiche Mitarbeiterführung in Veränderungsprozessen

Zielgruppe:

Abteilungsleiter
Gruppenleiter
RBA-1-Manager / SGF Leiter
Teamleiter

Ziele:

Die Teilnehmer

- setzen sich mit üblichen Phasen in Veränderungsprozessen und Reaktionsmustern verschiedener Personen-Typen auseinander
- lernen zu erkennen, wo sie selbst und ihre Mitarbeiter gerade stehen, wo relevante Ansatzpunkte sind
- schärfen ihr Einfühlungsvermögen für Ängste und Widerstände, erweitern ihren eigenen Handlungsspielraum
- lernen Mitarbeiter von der Notwendigkeit von Veränderungen zu überzeugen und den Informationsfluss zu steuern
- lernen Do's and Dont's für Führung und Kommunikation in Veränderungsprozessen

Inhalte:

- Phasen in Veränderungsprozessen
- Wirkungsmechanismen und Prozesse aus psychologischer, sozial- und neurowissenschaftlicher Sicht
- Mitarbeiter-Typen und ihr unterschiedliches Verhalten in Bezug auf Veränderung
- Umgang mit Motiven und Treibern, Ängsten, Widerständen und Verleugnungen, etc. im Veränderungsprozess
- Funktion von Führung im Kontext von Veränderungen
- Tools, Methoden und Handlungsstrategien für die einzelnen Phasen
- Agiles Management - Führung in volatilen, unsicheren, komplexen und mehrdeutigen Zeiten

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag	Preis: € 480,00 USt-frei pro Teilnehmer
13422	15.10.2019	

Coaching im Einzel-Setting (optional buchbar)

Einzelstunde „Workshop-Coaching-Kombi (á 50 Minuten)	€ 150,00
Doppelstunde (90 Minuten)	€ 270,00
Für Coaching außerhalb Wien kommt Kilometer-Geld hinzu.	

GL-Leadership-Seminare

	Titel	Credits	
1.	Aktuelles aus dem Arbeitsrecht	Fachliche Kompetenz	10 Credits
2.	Professionelle Mitarbeitersuche/-auswahl	Kooperations Kompetenz	10 Credits
3.	Führungskommunikation in Zeiten der Veränderung	Führungskompetenz	10 Credits
4.	Souveränität in schwierigen Gesprächen - Konfliktmanagement	Unternehmerische Kompetenz	10 Credits
5.	Strategiearbeit & unternehmerische Kompetenz	Persönliche Komeptenz	10 Credits

Aktuelles aus dem Arbeitsrecht

Zielgruppe:

Geschäftsleiter
RB-1-Manager / SGF Leiter

Ziele:

- Überblick über arbeitsrechtliche Änderungen 2019 und Neuerungen im Arbeitsrecht

Inhalte:

- Arbeitsrechtliche Änderungen für 2019 - Überarbeitung von:
 - Dienstverträgen
 - Betriebsvereinbarungen
 - Dienstanweisungen
 - systemtechnischen Lösungen der Lösch- & Auskunftspflichten
 - Mitarbeiterinformationen und Schulungen
- Gesetzliche Neuerungen im Arbeitsrecht:
 - Gleichstellung Angestellte – Arbeiter
 - Neuerungen Kündigungsfrist und EFZG (Entgeltfortzahlungsgesetz)
 - Neuerungen im AZG / ARG
- Erfahrungen und Bestpracticebeispiele im Bereich Mitarbeitendatenschutz
- Die Besonderheiten der WIETZ (Wiedereingliederungsteilzeit) und weitere Alternativen von Arbeitszeitflexibilisierungsmöglichkeiten (Teilzeit, Karenz)

Credits:

GL: Unternehmersiche Kompetenz - 10 Credits

SEM-Nr.:	Dauer: 1 Tag	Preis: € 420,00
13409	28.01.2019	USt-frei pro Teilnehmer

Professionelle Mitarbeitersuche/-auswahl

Zielgruppe:

Geschäftsleiter
RB-1-Manager / SGF Leiter

Ziele:

- Effektive Bewerberauswahl - Erlernen und anwenden gezielter Fragetechnik
- Beurteilen und verstehen der eigenen Attraktivität als Arbeitgeber
- Analyse der Möglichkeiten zur Mitarbeiterfindung

Inhalte:

- Anforderungsprofil und wichtige Kriterien bei der Mitarbeiterauswahl
- gezieltes „Fragen und Hinterfragen“
- Vorstellung E-Recruiter/Bewerbungsportal
- Ideenfindung wie und wo bekomme ich bessere Bewerber
- welche Gründe machen einen Arbeitgeber attraktiv

Credits:

GL: Kooperations Kompetenz - 10 Credits

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

13410 20.02.2019

Preis: € 520,00
USt-frei pro Teilnehmer

Führungskommunikation in Zeiten der Veränderung

Zielgruppe:

Geschäftsleiter

RB-1-Manager / SGF Leiter

Ziele:

- Nach dem Workshop kennen die Teilnehmenden die Hürden und auch die Möglichkeiten der eigenen Kommunikation im Change Management.
- Sie entscheiden mit Hilfe von Verstand und Intuition selbstbewusst, zügig und zielgerichtet und können ihre Strategien nach außen vertreten – auch dann, wenn die Inhalte nicht auf Begeisterung stoßen.

Inhalte:

- Veränderungen innerhalb und außerhalb der Bank, Restrukturierungen und andere unübersichtliche Situationen machen Kommunikation in schwierigen Rahmendbedingungen und in heiklen Situationen notwendig.
- Die Verantwortung für die Änderungen selbst, das Vertreten von Entscheidungen vor dem Team und die Umsetzung im strategischen oder operativen Bereich werden als schwierig und konfliktbesetzt erlebt.
- Dieser Workshop unterstützt Führungskräfte darin, für sich selbst und in der jeweiligen Situation angemessen zu kommunizieren. Er besteht aus zwei Teilen.
 1. **Kommunikation in Zeiten der Veränderung**
 2. **Kommunikationstraining**

Credits:

GL: Führungskompetenz - 10 Credits

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

13411 26.04.2019

Preis: € 420,00
USt-frei pro Teilnehmer

Strategiearbeit & unternehmerische Kompetenz

Zielgruppe:

Geschäftsleiter

RB-1-Manager / SGF Leiter

Ziele:

- AUSGANGSFRAGEN:
 - "Was bedeutet strategisches Denken und unternehmerische Kompetenz in einem regulierten Umfeld?"
 - Wie wird das durch die Strategie entstandene gemeinsame Zukunftsbild mit dem eigenen Leistungsvermögen und den Entwicklungsnotwendigkeiten verknüpft?"
- Antworten bekommen auf die Fragen:
 - Was bedeutet Strategiearbeit und welchen Gestaltungsrahmen habe ich als FK?
 - Umgang mit der Paradoxie des Wechselspiels von Zukunftsverantwortung und ihrer Unkalkulierbarkeit (Die Zukunft bleibt unsicher!)?
 - Braucht es Innovation oder Tradition – im Spannungsfeld von Exploit und Explore in einem regulierten Umfeld führen?
 - Der Strategieprozess und erste Teilanwendung auf die Zukunft der eigenen Einheit
 - Welche Kommunikation braucht es zu den Mitarbeitern?

Inhalte:

- Aus dem operativem Tagesgeschäft auf die erforderliche „Flughöhe“ kommen.
- Der Strategieprozess im Überblick und damit verbundenen Widersprüche.
- Den eigenen Gestaltungsspielraum kennen und nutzen.
- Der Widerspruch von Innovation und Effizienz. Gut führen im Widerspruch zwischen Exploit und Explore in Zeiten der Digitalisierung.
- Beispiele gelebter Innovation im digitalen Zeitalter und Transfer

Credits:

GL: Unternehmerische Kompetenz - 10 Credits

SEM-Nr.:

Dauer: 1 Tag

Preis: € 420,00

USt-frei pro Teilnehmer

13412

16:09:2019

Souveränität in schwierigen Gesprächen - Konfliktmanagement

Zielgruppe:

Geschäftsleiter
RB-1-Manager / SGF Leiter

Ziele:

- Sie erweitern Ihr bestehendes Gesprächs- und Konfliktmanagementrepertoire, um in besonders anspruchsvollen Situationen neue und auch unkonventionelle Wege der effektiven Kommunikation zu gehen.
- Mit Entschlossenheit, Zielorientierung und Wertschätzung erzielen Sie gute Resultate bei der Bewältigung von herausfordernden Gesprächssituationen, um tragfähige Arbeits- und Kundenbeziehungen zu erhalten
- Sie reflektieren Ihre Stärken/ Grenzen und Verhaltensmuster in herausfordernden Gesprächssituationen und lernen individuell passende Interventionstechniken kennen.
- Sie gewinnen Selbstvertrauen in die eigene Konfliktmanagementkompetenz.

Inhalte:

- Unter welchen Rahmenbedingungen sind Menschen kooperationsbereit?
- Wie kann eine konstruktive Gesprächskultur und Zusammenarbeit sichergestellt werden?
- Abgrenzung von Gespräch, Diskussion, Konflikt und Streit (Erwartungshaltungen, Interessenskonflikte, Bewertung und Reaktion)
- Der Konflikt als Chance. WAS ist ein Konflikt? WIE entsteht ein Konflikt? WER hat ihn? Konflikttypen, Ebenen, Eskalationsstufen und Lösungsmöglichkeiten
- Verhandlungskonzepte: Harvard-Konzept, Non-Direktives Konzept nach Carl Rogers, das Win-Win-Konzept nach Thomas Gordon, Satir-Kategorien.
- Erfolgreiche Vermittlung unangenehmer Botschaften und Ansprache kritischer Themen
- Wie passe ich meinen Zugang flexibel an die Gesprächssituation an? (z.B. Kritikgespräch, Konfliktregelungen, Mitarbeitergespräch, Zielvereinbarungsgespräche)
- Die Bedeutung der Sprache - Killerphrasen und Magic Words
- „Bleiben wir sachlich“! – bloßes Wunschdenken? Umgang mit unsachlichen Gesprächspartnern und die wichtige Rolle von Emotionen bei Konflikten
- Mensch, ärgere dich nicht! – professioneller Umgang mit Vorwürfen, Widerstand und emotionalen Reaktionen der Gesprächspartner

Credits:

GL: Persönliche Kompetenz - 10 Credits

SEM-Nr.: Dauer: 1 Tag

13413 14.11.2019

Preis: € 420,00
USt-frei pro Teilnehmer

Persönlichkeitsentwicklung

Motivation I – Mit Vertrauen Herausforderung annehmen	143
Motivation II – Techniken zur täglichen Stressbewältigung im Team	144
Mentaltraining I – Energien sinnvoller nutzen	145
Mentaltraining II – Negatives leichter bewältigen	146
Verstehen und verstanden werden	147
Schwierige Gespräche kompetent führen	148
Rhetorik Intensiv „professional authenticity“	149
Besprechungstechnik „Zur Sache“ ® „shorten your meeting time“	150
Zeit- und Selbstmanagement	151
Gesund und fit mit richtigem Energiemanagement	152
Kompetenz & Kommunikationstraining	153
Kooperation	154
Raiffeisen Intensiv	154

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.

Inhalte:

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

Kosten und Termine nach Vereinbarung, Anmeldung bei MODAL

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....

Inhalte:

- 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

Kosten und Termine nach Vereinbarung, Anmeldung bei MODAL

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:

- Eigene (negative) Gedanken bewusst steuern können
- Lernen die persönliche Widerstandskraft täglich zu stärken
- Eigene innere und äußere Ressourcen bewusst machen und im Alltag nutzen
- Steigerung der Leistungsfähigkeit durch punktuelle Entschleunigung
- Sprache und innere Bilder analysieren und für mehr mentalen Kraft im Alltag nutzen

Inhalte:

- Wissenschaftliche Erkenntnisse zu mentalen Fähigkeiten des Menschen
- Emotionale Phasen in Veränderungsprozessen erkennen und aktiv steuern
- Acht Säulen der Widerstandskraft – das Bambusprinzip
- Emotionale Intelligenz und Kompetenz
- Das Prinzip der Achtsamkeit – wissenschaftliche Erkenntnisse und praktische Anwendung
- Mentale Techniken zur Stärkung und Stabilisierung für herausfordernde Lebensphasen
- Übungen zur Entspannung und Aktivierung

Kosten und Termine nach Vereinbarung, Anmeldung bei MODAL

Mentaltraining II – Negatives leichter bewältigen

Zielgruppe:

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

Ziele:

- Eigene (negative) Gedanken bewusst steuern können
- Lernen die persönliche Widerstandskraft täglich zu stärken
- Steigerung der Leistungsfähigkeit durch punktuelle Entschleunigung
- Sprache und innere Bilder analysieren und für mehr mentalen Kraft im Alltag nutzen

Inhalte:

- Wissenschaftliche Erkenntnisse zu mentalen Fähigkeiten des Menschen
- Emotionale Phasen in Veränderungsprozessen erkennen und aktiv steuern
- Acht Säulen der Widerstandskraft – das Bambusprinzip
- Das Prinzip der Achtsamkeit – wissenschaftliche Erkenntnisse und praktische Anwendung
- Mentale Techniken zur Stärkung und Stabilisierung für herausfordernde Lebensphasen
- Übungen zur Entspannung und Aktivierung

Kosten und Termine nach Vereinbarung, Anmeldung bei MODAL

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

Inhalte:

- Konstruktivismus beim Kommunizieren (Sender-Empfänger-Modell)
- Haltung und Einstellung im Gespräch mit anderen: (Modell der Transaktionsanalyse – OK-Positionen, Drama-Dreieck, ICH-Zustände)
- Kommunikationsstile und Persönlichkeitsanteile (SIZE-Prozess)
- Kommunikationsebenen und ihre Wirkung (Eisbergmodell)
- Rahmenbedingungen und Voraussetzungen für konstruktive Gespräche
- Nonverbale Kommunikation - Deuten von körpersprachlichen Signalen

Kosten und Termine nach Vereinbarung, Anmeldung bei MODAL

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

Inhalte:

- 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.:

13196

Dauer: 2 Tage

24.09. – 25.09.2019

Preis: € 580,00

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.

Inhalte:

- 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: € 1.020,00 USt-frei pro Teilnehmer
13197	07.03. – 09.03.2019	
13198	09.05. – 11.05.2019	
13199	12.09. – 14.09.2019	
13200	08.11. – 10.11.2019	

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 nutzen 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.

Inhalte:

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

SEM-Nr.:

Dauer: 3 Tage

Preis: € 1.020,00

USt-frei pro Teilnehmer

13201

21.03. – 23.03.2019

13202

03.10. – 05.10.2019

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 ineffektiver & 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

Inhalte:

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

SEM-Nr.:	Dauer: 3 Tage	Preis: € 1.040,00
13328	20.11. – 22.11.2019	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.

Inhalte:

- 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

Kosten und Termine nach Vereinbarung, Anmeldung bei MODAL

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.

Inhalte:

- 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

Kosten und Termine nach Vereinbarung, Anmeldung bei MODAL

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

Inhalte:

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

SEM-Nr.:

13327

Dauer: 1 Tag

17.10.2019

Preis: € 265,00

USt-frei pro Teilnehmer

Funktionäre

Basisseminar für alle Funktionär (Modul 1 + 2).....	156
Kreditgeschäft für den Funktionäre (Modul 3)	157
Risikobeurteilung durch den Funktionär (Modul 4).....	158
Vertiefungsseminare	159
Kontrollaufgaben des Funktionärs.....	159
Volkswirtschaftliche Zusammenhänge	160
Vertiefung Kreditgeschäft und Sicherheiten	161
Produkte und Dienstleistungen der Raiffeisenbank	162
Mitgliederinformation vor dem Verlassenschaftsfall	163
Vertiefung Zahlungsverkehr „Alles rund ums Konto“	164
Vertiefung Veranlagung.....	165
Vertiefung Bankbetriebswirtschaft.....	166
Vertiefung IT Sicherheit durch bewusstes Verhalten	167

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.

Inhalte:

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

SEM-Nr.:**Dauer:** 1 Tag**Preis:** € 275,00

USt-frei pro Teilnehmer

15.01.2019

03.04.2019

12.09.2019

03.12.2019

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.

Inhalte:

- 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:** € 275,00

USt-frei pro Teilnehmer

21.03.2019

11.04.2019

10.10.2019

06.11.2019

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.

Inhalte:

- Finanztechnische und dienstrechtliche Kontrollen
- Haftungsfragen

SEM-Nr.:	Dauer: 4,5 Std.	Preis: € 1.790,00 pauschal USt-frei pro Teilnehmer
	14.03.2018	
	11.04.2018	
	10.10.2018	
	06.11.2018	

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.

Volkswirtschaftliche Zusammenhänge

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

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

Wie entwickelt sich die heimische Wirtschaft und deren Nachbarregion?

Zielgruppe:

Funktionäre

Ziele:

- Funktionäre haben einen Überblick zu aktuellen, gesamtwirtschaftlichen Themen
- Funktionäre verstehen die volkswirtschaftlichen Zusammenhänge

Inhalte:

- Konjunktur
- Rohstoffe
- Aktien

SEM-Nr.:	Dauer: 3,5 Std.	Preis: € 1.580,00 (pauschal) USt-frei pro Teilnehmer
	11.04.2019	
	16.05.2019	
	16.10.2019	

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.

Inhalte:

- Kreditsicherheiten
- Pfandrecht an unbeweglichen Sachen
- Sicherheiten – Bewertung

SEM-Nr.:**Dauer:** 0,5 Tage**Preis:** € 1.580,00 (pauschal)
USt-frei pro Teilnehmer

07.03.2019

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.

Inhalte:

- Zahlungsverkehrsprodukte
- Veranlagungsprodukte
- Finanzierungsprodukte
- Dienstleistungen

SEM-Nr.:**Dauer:** 3,5 Std.**Preis:** € 1.580,00 (pauschal)
USt-frei pro Teilnehmer

06.11.2019

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, ...)

Inhalte:

- Regelung bei Sparbüchern
- Kontoverfügungen
- Safezutritt
- Versicherungsleistungen

SEM-Nr.:	Dauer: 3,5 Std.	Preis: € 1.580,00 (pauschal) USt-frei pro Teilnehmer
	30.01.2019	
	28.11.2019	

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.

Inhalte:

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

SEM-Nr.:**Dauer:** 3,5 Std.**Preis:** € 1.580,00 (pauschal)
USt-frei pro Teilnehmer

16.01.2019

03.12.2019

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.

Inhalte:

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

SEM-Nr.:**Dauer:** 3,5 Std.**Preis:** € 1.580,00 (pauschal)

USt-frei pro Teilnehmer

20.03.2019

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

Inhalte:

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: € 1.580,00 (pauschal) USt-frei pro Teilnehmer
	12.02.2019	
	07.11.2019	

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.

Inhalte:

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: € 1.580,00 (pauschal) USt-frei pro Teilnehmer
	19.03.2019	
	19.11.2019	

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



**Christine Posch
(Organisation)**

01 -712 13 13 / 708



**Markus Rauscher
(IT)**

01-712 13 13 / 725