MODAL

Raiffeisen Bankausbildung

BILDUNGSANGEBOT 2020

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: 06/2019 – Satz- und Druckfehler vorbehalten.

Vorwort

Das **Bildungsangebot 2020** 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
- Die mit Stern (*) gekennzeichneten Preise verstehen sich exkl. USt, sofern USt-Wartungserlass des BMF vom 16.11.2018 bei der Rechnungslegung nach §6/1/28 RZ 1014 iVm RZ 1017 zur Anwendung (99/1-Regel) kommt und sind für Raiffeisenbanken in Wien, NÖ und Burgenland gültig.
- sind für Raiffeisenbanken in Wien, NÖ und Burgenland gültig
- Terminänderungen vorbehalten!
- Übersicht zu IDD- und MiFID-Weiterbildungspunkten entnehmen Sie in unserem Membersbereich zugänglich für Geschäftsleiter und Bildungsverantwortliche.

Seminaranmeldungen

Wählen Sie die Seminare aus, die Sie 2020 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 ... 13
Bankausbildung ... 14
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) I Block A Fachkompetenz Giro- und Spargeschäft ... 14
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) I Block B Verkaufskompetenz Giro- und Spargeschäft ... 15
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block A - Fachkompetenz Bankprodukte ... 17
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block B - Personenversicherung gem. IDD ... 18
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block C - Sachversicherung gem. IDD ... 19
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block A - Konsumfinanzierung ... 20
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block B - MiFID BK-1 ... 21
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block A - Wohnraumfinanzierung HIKrG ... 22
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block B - MiFID BK-2 ... 23
Raiffeisen Bankausbildung Basiswissen Firmenkunden ... 24
Rechnungswesen Buchhaltung ... 25
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Aktiv – praktische Umsetzung ... 26
Raiffeisen Wohnbauausbildung ... 27
Raiffeisen Wohnbauausbildung „Spezialisten“ ... 29
Online-Test-BERATUNG HIKrG/§33 BWG ... 30
Online-Test-ABSCHLUSS HIKrG/§33 BWG ... 31
Online-Test-BEWERTUNG HIKrG/§33 BWG ... 32
MiFID-Rezertifizierungstest für BK 1 ... 33
MiFID-Rezertifizierungstest für BK 2 ... 34
MiFID-Rezertifizierungstest für BK 3 ... 35
MiFID-Rezertifizierungstest für Treasury ... 36
Ausbildung BK 3 nach MiFID II ... 37
Betreuer regionaler Unternehmer ... 38
Führungskräfte ... 40
TeamCaptain Führungs-Grundausbildung für Team-/ Bankstellenleiter ... 40

Potenzialanalyse **43**
Führungskräfte **44**
Führungskräfte-Assessment 44
Mitarbeiter **45**
Personalauswahl – Einstellungstest 45
Bewerber-Assessment 46
Verkäufer-Assessment 47
Firmenkundenbetreuer – Assessment 48
Assessment für Innenrevision 49
GL Audits **50**
Positive Leadership 360 Grad Feedback: 50
Personalauswahl – Position Geschäftsleitung 52
Fachliche Ausbildung **55**
Finanzieren **57**
Intensiv – Konsumfinanzierung 57
Intensiv – Wohnraumfinanzierung 58
Kundenbilanzanalyse und Interpretation 59
BARS – Bilanz Analyse und Reporting System 60
Liegenschaftsbewertung bei Privat- und Firmenkunden 61
Workshop Kreditsanierung 62
FINE und ESM^{light} – Basisschulung für Einsteiger 63
FINE & ESM^{light} – Vertiefungsworkshop für Anwender am Markt 64
ESM und ESG – Schulung 65
Wohnservice-Grundlagen NÖ/W 66
Wohnservice-Auffrischung und Aktualisierung 67
Leasing Einführung 68
Veranlagen **69**
Zertifikate Know-how auf den Punkt gebracht 69
Zertifikate Update 70
RCB Spezialistenseminar 71
RCB Webex 72
Intensivtag Anlassgespräch 73
Intensivtag Strategiegespräch 74
Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 1 75
Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 2 76
Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 3 77
Wertpapierworkshops zur MiFID Weiterbildung 78
RCM – VWL & Fonds 1 79

RCM – VWL & Fonds 2 ... 80
RCM – Fonds im Verkauf Start Up ... 81
RCM – Fonds im Trend – Fresh Up ... 82
RCM – Modulare Workshops / Berater Update ... 83
RCM – Jungberater Community (Lehrgang) ... 84
RCM – Best Ager (Lehrgang) ... 86
RCM – CompetenceCenterClassic der RVV ... 87
RCM – Ultimogespräch RVV ... 88
RCM – Halbjahresultimogespräch RVV ... 89
RCM – Onlineformate ... 90
Dienstleistungen ... 91
Jugendbetreuer-Seminar ... 91
Bauspar-Grundkurs ... 92
Bauspar-Seminar ... 93
Kartensysteme ... 94
Intensiv - Best Service ... 95
Fondsgebundene Lebensversicherung ... 96
Fresh-Up Personenversicherung ... 97
Fresh-Up Kapitalbildende Lebensversicherung ... 98
Fresh-Up Biometrie ... 99
Fresh-Up Sachversicherung ... 100
Fresh-Up Wohnung & Eigenheim ... 101
Fresh-Up KFZ & Rechtsschutz ... 102
Fachtraining Sozialversicherung Theoretische Grundlagen, konkrete Leistungen & praktische Anwendungen, kundenorientierte Lösungen ... 103
Fachtraining Sozialversicherung Theoretische Grundlagen & konkrete Leistungen ... 104
Fachtraining Schaden in der Praxis Wohnung/Eigenheim/KFZ ... 105
Fachtraining Rechtsschutzversicherung (Produkt/Schaden) & Versicherungstechnik ... 106
Fachtraining Personen- & Sachversicherung für Backoffice-Mitarbeiter ... 107
Betrieb ... 108
Banken Know-How ... 108
KMU – Basisseminar: E-A-Rechnung vs. Bilanz, Förderungen KMU - Vertiefung I: E-A-Rechnung ... 109
KMU - Vertiefung II: Bilanz ... 111
KMU – Unternehmensübernahmen / Neugründungen ... 112
Basisausbildung für Compliancebeauftragte der Raiffeisenbankengruppe NÖ ... 113
Basisausbildung Geldwäsche, Bankenpaket, FATCA ... 114
ProWork ® - den Tagesablauf optimieren ... 115

Bilanzpaket Geld ... 116
Neuerungen in der Lohnverrechnung ... 117
Betriebswirtschaftliche Grundlagen ... 118
Betriebswirtschaftliche Fitness für Betreuer von KMU's ... 119
Banking Cyber*School „Light" ... 121
Banking Cyber*School „Professional" ... 122
Beratung und Verkauf ... 123
Aktiv verkaufen – So punkten Sie beim Kunden! ... 124
Motivation und Überzeugung im Verkaufsgespräch ... 125
Praktische Verkaufspsychologie – Was bewegt den Kunden zum Kauf? ... 126
Leichter verkaufen durch Stimme, Sprache & Körpersprache ... 127
Leichter verkaufen durch Visualisierung ... 128
Freude am Verkaufen ... 129
BSB – Erfolg mit „Betreuter Selbstbedienung" ... 130
Den Kunden-Dialog intensivieren ... 132
Führung ... 133
Mentorenausbildung ... 134
Führung I – Führungspersönlichkeit und Führungsstil ... 135
Führung II – Wirksame Führung in dynamischer Arbeitsumwelt ... 136
Effektiv Planen – Gezielte Handlung – Praktischer Erfolg ... 137
Effektive Personalentwicklung und Mitarbeitergespräche als Führungsaufgabe ... 138
Personalsteuerung und Gehalts- & Anreizsysteme (inkl. Arbeitsrecht) für RB ... 139
Personalmarketing und Personalfindung für RBen ... 140
Klarheit führt! ... 141
Erfolgreiche Mitarbeiterführung in Veränderungsprozessen ... 142
GL-Leadership-Seminare ... 143
Souverän 4.0 führen in einer Zeit der Umbrüche ... 144
Aktuelles aus dem Arbeitsrecht ... 145
Agilität und Collaboration als Führungsprinzip in digitalen Zeiten ... 146
Erleben statt Erlesen Konstruktiv Kooperieren – Effektiv führen ... 147
Reden bei Wind und Wetter: Führungskommunikation in stürmischen Zeiten ... 148
Persönlichkeitsentwicklung ... 149
Vom Schreibtisch zu Präsentation. Wissen selbstbewusst vermitteln ... 150
Motivation I – Mit Vertrauen Herausforderung annehmen ... 151
Motivation II – Techniken zur täglichen Stressbewältigung im Team ... 152
Mentaltraining I – Energien sinnvoller nutzen ... 153
Mentaltraining II – Veränderungen und Negatives leichter bewältigen ... 154
Verstehen und verstanden werden ... 155

Schwierige Gespräche kompetent führen 156
Rhetorik Intensiv „professional authenticity“ 157
Besprechungstechnik „Zur Sache“ ® „shorten your meeting time“ 158
Zeit- und Selbstmanagement 159
Gesund und fit mit richtigem Energiemanagement 160
Kompetenz & Kommunikationstraining 161
Workshop Multiplikator Führerschein 162
Kooperation 163
Raiffeisen Intensiv 163
Funktionäre 165
Basisseminar für alle Funktionär (Modul 1 + 2) 166
Kreditgeschäft für den Funktionäre (Modul 3) 167
Risikobeurteilung durch den Funktionär (Modul 4) 168
Vertiefungsseminare 169
Kontrollaufgaben des Funktionärs 169
Volkswirtschaftliche Zusammenhänge 170
Vertiefung Kreditgeschäft und Sicherheiten 171
Produkte und Dienstleistungen der Raiffeisenbank 172
Mitgliederinformation vor dem Verlassenschaftsfall 173
Vertiefung Zahlungsverkehr „Alles rund ums Konto“ 174
Vertiefung Veranlagung 175
Vertiefung Bankbetriebswirtschaft 176
Vertiefung IT Sicherheit durch bewusstes Verhalten 177
Kontakt 178

Veranstaltungen alphabetisch geordnet

A

Ausbildung BK 3 nach MiFID II 37
Agilität und Collaboration als Führungsprinzip in digitalen Zeiten 146
Aktiv verkaufen 124
Aktuelles aus dem Arbeitsrecht 145
Assessment für Innenrevision 49

B

Banking Cyber*School „Light“ 121
Banking Cyber*School „Professional“ 122
Banken Know-how 108
BARS – Bilanz Analyse und Reporting System 60
Basisausbildung für Compliance-beauftragte 113
Basisausbildung Geldwäsche, Bankenpaket, FATCA 114
Basisseminar für alle Funktionäre (Modul 1+2) 166
Bauspar-Grundkurs 92
Bauspar-Seminar 93
Besprechungstechnik „Zur Sache“® 158
Betreuer regionaler Unternehmer 38
Betriebswirtschaftliche Grundlagen 118
Betriebswirtschaftliche Fitness für Betreuer von KMU’s 119
Bewerber – Assessment 46
Bilanzpaket Geld 116
BSB – „Erfolg mit betreuter Selbstbedienung“ 130

D

Den Kunden-Dialog intensivieren 132

E

Effektive Personalentwicklung und Mitarbeitergespräche als Führungsaufgabe 138
Effektiv Planen 137
Effizientes Verkaufen im digitalen Wettbewerb 83
Erfolgreiche Mitarbeiterführung in Veränderungsprozessen 142
Erleben statt Erlesen 147
ESM und ESG – Schulung 65

F

Fachtraining Personen- & Sachversicherung für Backoffice-Mitarbeiter 107
Fachtraining Rechtsschutzversicherung 106
Fachtraining Schaden in der Praxis 105
Fachtraining Sozialversicherung 2tägig 103
Fachtraining Sozialversicherung 1tägig 104
Fine und ESM^{light} – Basisschulung 63
Fine und ESM^{light} – Vertiefungsworkshop 64
Firmenkundenbetreuer - Assessment 48
Fondsgebundene Lebensversicherung 96
Fresh Up Biometrie 99
Fresh Up Kapitalbildende Lebensversicherung 98
Fresh Up KFZ & Rechtsschutz 102
Fresh Up Personenversicherung 97
Fresh Up Sachversicherung 100
Fresh Up Wohnung & Eigenheim 101
Freude am Verkaufen 129
Führung I – Führungspersönlichkeit und Führungsstil 135
Führung II – Komponenten wirksamer Führung 136
Führungskräfte – Assessment 44

G

Gesund und fit mit richtigem Energiemanagement 160

I

Intensiv Anlassgespräch 73
Intensiv – Best Service 95
Intensiv – Konsumfinanzierung 57
Intensiv Strategiegespräch 74
Intensiv – Wohnraumfinanzierung 58
Intensivtag MiFID BK 1 75
Intensivtag MiFID BK 2 76
Intensivtag MiFID BK 3 77

J

Jugendbetreuer – Seminar 91

K

Kartensysteme 94
Klarheit führt! 141
KMU – Basisseminar & Vertiefung I 109
KMU – Vertiefung II 111
KMU – Unternehmensübernahmen 112
Kompetenz & Kommunikations-training 161
Kontrollaufgaben des Funktionärs 169
Kreditgeschäft für den Funktionär (Modul 3) 167
Kundenbilanzanalyse und Interpretation 59

L

Leasing Einführung 68
Leichter verkaufen durch Stimme, Sprache & Körpersprache 127
Leichter verkaufen durch Visualisierung 128
Liegenschaftsbewertung bei Privat- und Firmenkunden 61

M

Mentaltraining I 153
Mentaltraining II 154
Mentorenausbildung 134
MiFID Rezertifizierungstest für BK 1 33
MiFID Rezertifizierungstest für BK 2 34
MiFID Rezertifizierungstest für BK 3 35
MiFID Rezertifizierungstest für Treasury 36
Mitgliederinformation vor dem Verlassenschaftsfall 173
Motivation I 151
Motivation II 152
Motivation und Überzeugung im Verkaufsgespräch 125

N

Neuerungen in der Lohnver-rechnung 117

O

Online-Test-BERATUNG HIKrG/§33 BWG 30
Online-Test-ABSCHLUSS HIKrG/§33 BWG 32
Online-Test-BEWERTUNG HIKrG/§33 BWG 32

P

Personalauswahl – Einstellungstest 45
Personalauswahl – Position Geschäftsleitung 52
Personalmarketing und Personalfindung für RBen 140
Personalsteuerung und Gehalts- und Anreizsysteme (inkl. Arbeits-recht) für RB 139
Positive Leadership 360 Grad Feedback 50
Praktische Verkaufspsychologie – 126
Produkte und Dienstleistungen der Raiffeisenbank 172
ProWork ® - den Tagesablauf optimieren 115

R

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) I Block A Fachkompetenz Giro- und Spargeschäft 14
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) I Block B Verkaufskompetenz 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 29
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block A – Konsumfinanzierung 20
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block B - MiFID BK-1 21
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block A – Wohnraumfinanzierung HIKrG 22
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block B – MiFID BK-2 23
Raiffeisen Bankausbildung Basiswissen Firmenkunden 24
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Aktiv 26
Raiffeisen Intensiv 163
Raiffeisen Lehrlingscamp 18
Raiffeisen Wohnbauausbildung 27
Raiffeisen Wohnbauausbildung Spezialisten 29
RCB Spezialistenseminar 71
RCB Webex 72
RCM – VWL & Fonds 1 79
RCM – VWL & Fonds 2 80
RCM – Fonds im Verkauf Start Up 81
RCM – Fonds im Trend Fresh Up 82
RCM – Modulare Workshops 83
RCM – Jungberater Community 84
RCM – Best Ager 86
RCM – CompetenceCenterClassic 87
RCM – Ultimogespräch RVV 88
RCM – Halbjahresultimogespräch RVV 89
RCM – Onlineformate 90
Rechnungswesen Buchhaltung 25
Reden bei Wind und Wetter 148
Rhetorik Intensiv 157
Risikobeurteilung durch den Funktionär (Modul 4) 168

S

Schwierige Gespräche kompetent führen 156
Souverän 4.0 führen in einer Zeit der Umbrüche 144

T

TeamCaptain Führungs-Grundausbildung für Team-/Bankstellenleiter 40

V

Verkäufer-Assessment 47
Verstehen und verstanden werden 155
Vertiefung Bankbetriebswirtschaft 176
Vertiefung IT Sicherheit durch bewusstes Verhalten 177
Vertiefung Kreditgeschäft und Sicherheiten 171
Vertiefung Veranlagung 175
Vertiefung Zahlungsverkehr „Alles rund ums Konto“ 174
Volkswirtschaftliche Zusammenhänge 170
Vom Schreibtisch zur Präsentation 150

W

Wertpapierworkshops zur MiFID Weiterbildung 78
Wohnservice-Grundlagen NÖ/W 66
Wohnservice-Auffrischung und Aktualisierung 67
Workshop Kreditsanierung 62
Workshop Mulitplikator Finanzführerschein 162

Z

Zeit- und Selbstmanagement 159
Zertifikate Know-how auf den Punkt gebracht 69
Zertifikate Update 70

Zertifizierte Lehrgänge

Bankausbildung 14
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) I Block A Fachkompetenz Giro- und Spargeschäft 14
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) I Block B Verkaufskompetenz Giro- und Spargeschäft 15
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block A - Fachkompetenz Bankprodukte 17
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block B - Personenversicherung gem. IDD 18
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II Block C - Sachversicherung gem. IDD 19
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block A - Konsumfinanzierung 20
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III Block B - MiFID BK-1 21
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block A - Wohnraumfinanzierung HIKrG 22
Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV Block B - MiFID BK-2 23
Raiffeisen Bankausbildung Basiswissen Firmenkunden 24
Rechnungswesen Buchhaltung 25
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Aktiv – praktische Umsetzung 26
Raiffeisen Wohnbauausbildung 27
Raiffeisen Wohnbauausbildung „Spezialisten“ 29
Online-Test-BERATUNG HIKrG/§33 BWG 30
Online-Test-ABSCHLUSS HIKrG/§33 BWG 31
Online-Test-BEWERTUNG HIKrG/§33 BWG 32
MiFID-Rezertifizierungstest für BK 1 33
MiFID-Rezertifizierungstest für BK 2 34
MiFID-Rezertifizierungstest für BK 3 35
MiFID-Rezertifizierungstest für Treasury 36
Ausbildung BK 3 nach MiFID II 37
Betreuer regionaler Unternehmer 38

Führungskräfte 40
TeamCaptain Führungs-Grundausbildung für Team-/ Bankstellenleiter 40

Bankausbildung

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) I
Block A Fachkompetenz Giro- und Spargeschäft

Zielgruppe:
Serviceberater junior

Ziele:
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
- kennt die Bedeutung der Digitalisierung für den Raiffeisensektor und dessen Auswirkungen
- wickelt Kassa- & Servicetätigkeiten in den Bereichen Zahlungsverkehr und Spargeschäft ab
- wickelt Geschäftsfälle effizient mittels IT inkl. Belegen ab
- erkennt Kundensignale in der BSB-Zone und bei der Kassatätigkeit und spricht Kunden aktiv auf Beratung an
- argumentiert selbstsicher bei Preisanfragen zum Thema Spar- und Zahlungsverkehr

Inhalte:

- Raiffeisensektor und Verbund
- Kontoführung
- Nationaler Zahlungsverkehr
- Grenzüberschreitender Zahlungsverkehr
- Spareinlagengeschäft
- Signalerkennung und aktive Kundenansprache
- IT-Anwendungen

SEM-Nr.:	**Dauer Block A:** 10 Tage	**Preis:** € 2.655,00 pro Teilnehmer*
14242	13.01. – 24.01.2020	
14243	10.02. – 21.02.2020	
14244	02.03. – 13.03.2020	
14245	15.04. – 28.04.2020	
14246	07.05. – 20.05.2020	
14247	07.09. – 18.09.2020	
14248	14.09. – 25.09.2020	
14249	12.10. – 23.10.2020	
14250	16.11. – 27.11.2020	

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) I
Block B Verkaufskompetenz Giro- und Spargeschäft

Zielgruppe:
Serviceberater junior

Ziele:
Der Teilnehmer

- kennt die Betreuungs- und Beratungsprozesse der RBG NÖ-Wien und Burgenland
- führt strukturierte Girokontoberatungen durch
- führt strukturierte Sparberatungen durch
- erkennt und nutzt in der Spar- und Girokontoberatung Cross-Selling-Chancen
- setzt Beratungshilfen und IT-Tools professionell im Beratungsgespräch ein

Inhalte:

- strukturierte Beratungen zum Thema Girokonto
- strukturierte Beratungen zum Thema Sparen
- IT-Anwendung

SEM-Nr.:	**Dauer Block B:** 9 Tage	**Preis:** € 2.365,00 pro Teilnehmer*
14251	18.02. – 28.02.2020	
14252	17.03. – 27.03.2020	
14253	24.03. – 03.04.2020	
14254	25.05. – 05.06.2020	
14255	16.06. – 26.06.2020	
14256	29.09. – 09.10.2020	
14257	06.10. – 16.10.2020	
14258	03.11. – 13.11.2020	
14259	10.12. – 22.12.2020	

Raiffeisen Lehrlings Camps (RLC)

10. RLC I NÖ/Wien	**Dauer Block C1:** 5 Tage 03.02. – 07.02.2020	**Dauer Block C:** 5 Tage 06.04 – 10.04.2020
11. RLC 1 NÖ/Wien	**Dauer Block A:** 4 Tage 04.08. – 07.08.2020	**Dauer Block B:** 5 Tage 24.08. – 27.08.2020
9. RLC 2 NÖ/Wien	**Dauer Block B:** 4 Tage 17.08. – 20.08.2020	**Dauer Block C:** 5 Tage 31.08. – 04.09.2020
10. RLC 2 NÖ/Wien	**Dauer Block A1:** 3 Tage 03.08. – 05.08.2020	**Dauer Block A2:** 5 Tage 10.08. – 14.08.2020

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II
Block A - Fachkompetenz Bankprodukte

Zielgruppe:
Serviceberater professional

Ziele:

Der Teilnehmer

- wickelt selbstständig Geschäftsfälle des Tagesgeschäfts in den Bereichen Zahlungsverkehr 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
- kennt die Grundlagen des Versicherungsgeschäfts
- hat einen Überblick über die Tätigkeit der Raiffeisen Beratung direkt

Inhalte:

- Rechnungswesen
- Zahlungsverkehr
- Kreditgeschäft
- Basiswissen Wertpapiergeschäft
- Basiswissen Versicherung

SEM-Nr.:	**Dauer Block A:** 6 Tage	**Preis:** € 1.295,00 pro Teilnehmer*
14269	08.01. – 15.01.2020	
14270	12.02. – 19.02.2020	
14271	04.03. – 11.03.2020	
14272	10.03. – 17.03.2020	
14273	15.04. – 22.04.2020	
14274	05.05. – 12.05.2020	
14275	03.06. – 10.06.2020	
14276	08.09 – 15.09.2020	
14277	13.10. – 20.10.2020	
14278	17.11. – 24.11.2020	

Ein Teil der Kurskosten in Höhe von € 260,00 werden seitens der RVB abgedeckt. Die tatsächlichen Kurskosten ohne RV-Beteiligung würden € 1.555,00 betragen.

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II
Block B - Personenversicherung gem. IDD

Zielgruppe:
Serviceberater professional

Ziele:
Der Teilnehmer

- kennt die Produktpalette der Raiffeisen Versicherung
- erhält Einblicke in das österreichische Sozialversicherungssystem
- kennt die aktuellen Tarife inklusive Produktbausteine der Raiffeisen Versicherung
- 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
- spricht Kunden aktiv zum Thema Vorsorge an und lädt sie zur Beratung ein
- führt erfolgreich strukturierte und bedarfsorientierte Vorsorgeberatungen auf Basis des Beratungsprozesses
- erkennt und nutzt Cross-Selling Möglichkeiten

Inhalte:

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

SEM-Nr.:	**Dauer Block B:** 8 Tage	**Preis:** € 1.045,00 pro Teilnehmer*
14260	21.01. – 30.01.2020	
14261	18.02. – 27.02.2020	
14262	16.03. – 25.03.2020	
14263	20.04. – 29.04.2020	
14264	25.05. – 04.06.2020	
14265	15.06. – 24.06.2020	
14266	14.09. – 23.09.2020	
14267	10.11. – 19.11.2020	
14268	24.11. – 03.12.2020	

Ein Teil der Kurskosten in Höhe von € 1.045,00 werden seitens der RVB abgedeckt. Die tatsächlichen Kurskosten ohne RV-Beteiligung würden € 2.090,00 betragen.

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II
Block C - 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

Inhalte:

- Fachwissen in der Wohnungs-, Eigenheim-, Kfz-Haftpflicht- und Kfz-Kaskoversicherung, Rechtsschutzversicherung
- Tarife inkl. Produktbausteine
- Vertragsübersicht und Leistungsbeispiele
- Bonus/Malus-System in Österreich und der Raiffeisen Versicherung
- Rohbauversicherung
- Basistarif, Bausteine HandwerkSoforthilfe und grobe Fahrlässigkeit
- Bonus/Malus-Übergang bei Kfz- und Eigentumswechsel
- Kfz-Haftpflicht- und Kaskoversicherung inkl. Kfz-Rechtsschutzversicherung
- Fachwissen Kündigung und Rücktritt von Versicherungsverträgen

SEM-Nr.:	**Dauer Block C:** 5 Tage	Keine Kosten außer Nebenspesen*
14279	17.02. – 21.02.2020	
14280	02.03. – 06.03.2020	
14281	11.05. – 15.05.2020	
14282	25.05. – 29.05.2020	
14283	15.06. – 19.06.2020	
14284	14.09. – 18.09.2020	
14285	12.10. – 16.10.2020	
14286	23.11. – 27.11.2020	

Die Gesamtkurskosten in Höhe von € 1.300,00 werden seitens der RVB übernommen.

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) III
Block A - Konsumfinanzierung

Zielgruppe:
Kundenbetreuer PK junior

Ziele:
Der Teilnehmer

- kennt die Schwerpunkte der Vorkalkulation und der Deckungsbeitragsrechnung
- kennt die Funktionsweise von Abstattungskrediten und hat einen Überblick über aktuelle Produkte im Bereich Konsumfinanzierung
- kennt und beurteilt Standardsicherheiten für Konsumfinanzierungen
- führt selbständig ein strukturiertes Beratungsgespräch für Konsumfinanzierung und erhebt in einer partnerschaftlichen Gesprächsatmosphäre die relevanten Daten für den Kreditantrag
- kann den Kreditantrag interpretieren, einschätzen und eine Entscheidungsgrundlage finden
- setzt die erforderlichen Beratungshilfen und IT-Anwendungen professionell im Beratungsgespräch ein

Inhalte:

- Zinskalkulation
- Finanzierungsgeschäft
- IT-Programme
- Konsumfinanzierungsgespräch
- Kommunikationstraining

SEM-Nr.:	**Dauer Konsumfinanzierung:** 8 Tage	**Preis:** € 2.185,00 pro Teilnehmer*
14287	08.01. – 17.01.2020	
14288	17.02. – 26.02.2020	
14289	15.04. – 24.04.2020	
14290	24.06. – 03.07.2020	
14291	19.10. – 29.10.2020	
14292	23.11. – 02.12.2020	

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
- hat Kenntnis über volkswirtschaftliche Zusammenhänge und relevante Kennzahlen
- kennt die Funktionsweise der fondsgebundenen Lebensversicherung sowie die aktuellen Tarife der Raiffeisen Versicherung
- erkennt und nutzt Cross-Selling Möglichkeiten

Inhalte:

- Wertpapiergeschäft
- Fondsgebundene Lebensversicherung
- Fondsgebundene Lebensversicherung
- Anlassgespräch in SMART Portfolio

SEM-Nr.:	**Dauer Veranlagung BK 1 (MiFID):** 9 Tage	**Preis:** € 2.080,00 pro Teilnehmer*
14293	14.01. – 24.01.2020	
14294	03.03. – 13.03.2020	
14295	20.04. – 30.04.2020	
14296	15.06. – 25.06.2020	
14297	13.10. – 23.10.2020	
14298	24.11. – 04.12.2020	

Ein Teil der Kurskosten in Höhe von € 260,00 werden seitens der RVB abgedeckt. Die tatsächlichen Kurskosten ohne RV-Beteiligung würden € 2.340,00 betragen.

Raiffeisen Bankausbildung (RBA) IV
Block A - Wohnraumfinanzierung HIKrG

Zielgruppe:
Kundenbetreuer PK+ professional

Ziele:
Der Teilnehmer

- kennt die gesetzlichen Vorgaben gemäß Hypothekar- und Immobilienkreditgesetz (HIKrG)
- kennt die Standardkreditprodukte im Rahmen von Wohnbaufinanzierungen im Privatkundenbereich
- beurteilt Grundbuchauszüge aus Sicht des Kunden und der Bank
- erhält Einblick zum Thema Liegenschaftsbewertung und Grundlagen des privaten Immobilienerwerbes
- führt selbständig eine strukturierte Kreditberatung zum Thema Wohnraumfinanzierung unter Verwendung des Finanzierungsprotokolls und den gesetzlichen Vorgaben gemäß HIKrG
- erkennt Signale hinsichtlich Förderungen im Bereich Bauen und Sanieren und berät den Kunden darüber (NÖ, Wien)
- deckt im Rahmen der Wohnraumfinanzierung auch die anderen Bedarfsfelder des Betreuungsgesprächs ab
- setzt Beratungshilfen und IT-Anwendungen professionell im Beratungsgespräch ein

Inhalte:

- Finanzierungsgeschäft
- Wohnraumfinanzierungsberatung

SEM-Nr.:	**Dauer Wohnraumfinanzierung:** 8 Tage	**Preis:** € 2.110,00 pro Teilnehmer*
14299	20.01. – 29.01.2020	
14300	11.05. – 20.05.2020	
14301	07.09 – 16.09.2020	
14302	09.12. – 18.12.2020	

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
- IT-Beratungsprogramme
- Anlegerprofil
- Training von strukturierten Anlass- und Strategiegesprächen

SEM-Nr.:	**Dauer MiFID BK 2:** 6 Tage	**Preis:** € 1.580,00 pro Teilnehmer*
14303	21.01. – 28.01.2020	
14304	10.03. – 17.03.2020	
14305	03.06. – 10.06.2020	
14306	04.11. – 11.11.2020	
14307	10.12. – 17.12.2020	

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, Depoteröffnung 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:** € 1.390,00 pro Teilnehmer*
14424	11.05. – 15.05.2020	

Rechnungswesen Buchhaltung

Zielgruppe:
Experte junior + professional
Sachbearbeiter professional

Ziele:
Der Teilnehmer

- kann die im laufenden Jahr anfallenden Buchungen einer RB abwickeln und buchen
- kann Steuern und Abgaben in der Buchhaltung erklären
- kann 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.:	**Dauer:** 7,5 Tage inkl. Prüfung	**Preis:** € 2.610,00 pro Teilnehmer*
14475	11.05. – 20.05.2020	

Raiffeisen Bankausbildung
Marktservice Aktiv – praktische Umsetzung

Zielgruppe:
Sachbearbeiter junior

Ziele:

Der Teilnehmer kann

- für Standardkredite (Girorahmen, Konsum-, Wohnbau-, Investitions- und Haftungskredite) Kredit- und Sicherheitenverträge in FINE erstellen und die Kreditkonten anlegen
- diese Standardkredite und -sicherheiten vom Antrag bis zur Beendigung abwickeln

Inhalte:

- Erstellung Standardkreditanträge, -verträge und -sicherheitenverträge in FINE
- Formelle Kreditkontrolle
- Anlage Standardkreditkonten in SMART Bank
- Grundkenntnisse Sicherheitenversorgung in ESM
- Anlage von Liegenschaften in der Liegenschafts-Datenbank
- Basics Treuhandabwicklung und Grundbuchsabwicklung
- Anlage von Vermögenswerten in der Vermögenswerte-Datenbank
- Kreditbeendigung

SEM-Nr.:	**Dauer:** 6 Tage	**Preis:** € 2.390,00 pro Teilnehmer*
14425	15.06. – 22.06.2020	

Raiffeisen Wohnbauausbildung

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

"Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet."

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)

Inhalte Block B:

Spezialthemen-

- FINE-Sicherheitenerfassung und Bewertung, ESM-light
- Liegenschaftsbewertung
- Bauträgervertragsgesetz
- Mahnwesen, rechtliche Neuheiten
- Vorsorgewohnungen

Zertifizierungstag:

Die Zertifizierung setzt sich aus 3 Teilen zusammen:

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

Teil 2: Am Zertifizierungstag wird zu einem Praxisfall ein umfangreiches Kundengespräch geführt.

Teil 3: Weiteres wird am Zertifizierungstag das Ergebnis vor einer Kommission präsentiert. Schwerpunkt der Präsentation ist die Kreditentscheidung, Stärken/Schwächen Analyse sowie das Aufzeigen vorhandener CS Potenziale

SEM-Nr.:		**Dauer:** 5 Tage	**Preis:** € 2.225,00 pro Teilnehmer*
	Block A	02.03. – 04.03.2020	
14426	Block B	19.03.2020	
	Zertifizierungstag	02.04.2020	

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:

- Es wird ein umfangreiches Kundengespräch geführt.
- Es 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.

Termine nach Vereinbarung **Dauer:** 1 Tag **Preis:** € 500,00 pro Teilnehmer*

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 2020 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 Teiltestbereich 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:** € 85,00 pro Teilnehmerfreischaltung*
14530	Termin 1:	07.01. – 24.01.2020	
14531	Termin 2:	10.02. – 28.02.2020	
14532	Termin 3:	02.03. – 20.03.2020	
14533	Termin 4	06.04. – 24.04.2020	
14534	Termin 5:	04.05. – 22.05.2020	
14535	Termin 6:	08.06. – 26.06.2020	
14536	Termin 7:	07.09 – 25.09.2020	
14537	Termin 8:	05.10 – 23.10.2020	
14538	Termin 9:	02.11. – 20.11.2020	
14539	Termin 10:	30.11. – 18.12.2020	

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 2020 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 Teiltestbereich 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:** € 85,00 pro Teilnehmerfreischaltung*
14520	Termin 1:	07.01. – 24.01.2020	
14521	Termin 2:	10.02. – 28.02.2020	
14522	Termin 3:	02.03. – 20.03.2020	
14523	Termin 4	06.04. – 24.04.2020	
14524	Termin 5:	04.05. – 22.05.2020	
14525	Termin 6:	08.06. – 26.06.2020	
14526	Termin 7:	07.09 – 25.09.2020	
14527	Termin 8:	05.10 – 23.10.2020	
14528	Termin 9:	02.11. – 20.11.2020	
14529	Termin 10:	30.11. – 18.12.2020	

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 2020 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 Teiltestbereich 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:** € 85,00 pro Teilnehmerfreischaltung*
14546	Termin 1:	07.01. – 24.01.2020	
14547	Termin 2:	10.02. – 28.02.2020	
14548	Termin 3:	02.03. – 20.03.2020	
14549	Termin 4	06.04. – 24.04.2020	
14550	Termin 5:	04.05. – 22.05.2020	
14551	Termin 6:	08.06. – 26.06.2020	
14552	Termin 7:	07.09 – 25.09.2020	
14553	Termin 8:	05.10 – 23.10.2020	
14554	Termin 9:	02.11. – 20.11.2020	
14555	Termin 10:	30.11. – 18.12.2020	

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 Selfassessements 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 Mindesterfordernis 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:** € 32,00 pro Teilnehmerfreischaltung*
14560	Termin 1:	22.01. – 24.01.2020	
14558	Termin 2:	26.02. – 28.02.2020	
14562	Termin 3:	18.03. – 20.03.2020	
14563	Termin 4	22.04. – 24.04.2020	
14564	Termin 5:	20.05. – 22.05.2020	
14566	Termin 6:	24.06. – 26.06.2020	
14571	Termin 7:	23.09. – 25.09.2020	
14569	Termin 8:	21.10. – 23.10.2020	
14570	Termin 9:	18.11. – 20.11.2020	
14572	Termin 10:	16.12. – 18.12.2020	

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 Selfassessements 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 Mindesterfordernis 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:** € 32,00 pro Teilnehmerfreischaltung*
14573	Termin 1:	22.01. – 24.01.2020	
14575	Termin 2:	26.02. – 28.02.2020	
14576	Termin 3:	18.03. – 20.03.2020	
14577	Termin 4	22.04. – 24.04.2020	
14578	Termin 5:	20.05. – 22.05.2020	
14579	Termin 6:	24.06. – 26.06.2020	
14580	Termin 7:	23.09. – 25.09.2020	
14581	Termin 8:	21.10. – 23.10.2020	
14582	Termin 9:	18.11. – 20.11.2020	
14583	Termin 10:	16.12. – 18.12.2020	

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 Selfassessements 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 Mindesterfordernis 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:** € 32,00 pro Teilnehmerfreischaltung*
14584	Termin 1:	22.01. – 24.01.2020	
14585	Termin 2:	26.02. – 28.02.2020	
14586	Termin 3:	18.03. – 20.03.2020	
14587	Termin 4	22.04. – 24.04.2020	
14588	Termin 5:	20.05. – 22.05.2020	
14589	Termin 6:	24.06. – 26.06.2020	
14590	Termin 7:	23.09. – 25.09.2020	
14591	Termin 8:	21.10. – 23.10.2020	
14592	Termin 9:	18.11. – 20.11.2020	
14593	Termin 10:	16.12. – 18.12.2020	

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 Selfassessements 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 Mindesterfordernis 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:** € 32,00 pro Teilnehmerfreischaltung*
14594	Termin 1:	22.01. – 24.01.2020	
14595	Termin 2:	26.02. – 28.02.2020	
14596	Termin 3:	18.03. – 20.03.2020	
14597	Termin 4	22.04. – 24.04.2020	
14598	Termin 5:	20.05. – 22.05.2020	
14599	Termin 6:	24.06. – 26.06.2020	
14600	Termin 7:	23.09. – 25.09.2020	
14601	Termin 8:	21.10. – 23.10.2020	
14602	Termin 9:	18.11. – 20.11.2020	
14603	Termin 10:	16.12. – 18.12.2020	

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:** 4 Tage	**Preis:** € 1.710,00 pro Teilnehmer*
14444	04.05. – 07.05.2019	
14445	16.11. – 19.11.2020	

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
- Tipps zur Antragsstellung
- Interne und externe Krisensymptome und Setzen von Maßnahmen
- Vermögen schaffen: KMU-Freibetrag inkl. Produkte
- Zahlungsverkehr optimieren: Produktpalette Zahlungsverkehr
- Gewerbliche Förderungen passend zur Zielgruppe

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
- 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:** € 1.815,00 pro Teilnehmer*
	Versicherung	06.10.2020	
14449	Fachthemen und Beratung	13.10. – 15.10.2020	
	Zertifizierung	10.12.2020	

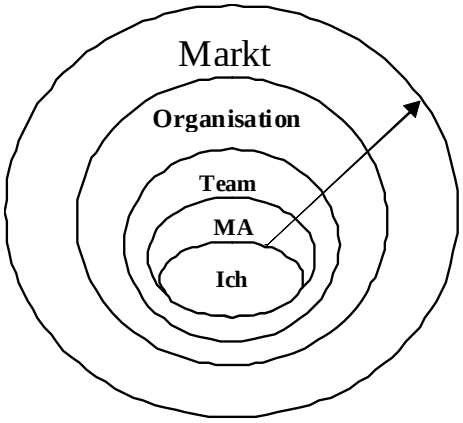
Führungskräfte

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 & Konflikte
  ‚Klarheit: Was ist ein Konflikt'

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
- Positionswechsel
- Entscheidungen treffen und umsetzen oder revidieren
- Führungsarbeit und Persönlichkeitstypen
- Selbstmanagement

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

- Kompetenzen der Gesprächsführung
- Mitarbeitergespräch
- Klartext reden

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

- Raiffeisenstrategie
- Steuerungsgrößen
- Planungsprozess
- Bankstellensteuerung
- wichtige Stellhebel im Vertrieb
- Führung im Vertrieb

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

Modul 5: Ich und Konflikte (2 Tage)

- Klarheit: Was ist ein Konflikt?
- Erkennen des eigenen Konfliktverhaltens und der Kultur zu Konflikten in der Organisation
- Professionelles Verhalten in Konfliktsituationen
- Grenzen erkennen

Hearing (1 Tag)

- Präsentation des Meisterstücks vor Paten und interessierten Zuhörern

SEM-Nr.:		**Dauer:** 12 Tage	**Preis:** € 5.265,00 pro Teilnehmer*
14568	Modul 1	18.03. – 19.03.2020	
	Modul 2	27.04. – 29.04.2020	
	Modul 3	16.06. – 17.06.2020	
	Modul 4	15.09. – 16.09.2020	
	Modul 5	13.10. – 14.10.2020	
	Hearing / Zertifizierung	18.11.2020	

Potenzialanalyse

Führungskräfte **44**
Führungskräfte-Assessment 44

Mitarbeiter **45**
Personalauswahl – Einstellungstest 45
Bewerber-Assessment 46
Verkäufer-Assessment 47
Firmenkundenbetreuer – Assessment 48
Assessment für Innenrevision 49

GL Audits **50**
Positive Leadership 360 Grad Feedback: 50
Personalauswahl – Position Geschäftsleitung 52

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 Trainings-notwendigkeiten 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 computerunterstützen 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:** € 275,00 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 Verkaufsengagement 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 Tag

Firmenkundenbetreuer – Assessment

Kundenbetreuung und Marktbearbeitung werden immer anspruchsvoller und die Anforderungen - was Kundenkontakt, kommunikative Kompetenz oder Verkaufsengagement 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 Tag

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 Trainings-notwendigkeiten 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 Tag

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 eine wissenschaftlich fundiertes Feedbackinstrument, welches Ihnen eine ausführliche Rückmeldung zu mehreren Bereichen Ihres Führungsverhaltens, Ihrer Managementkompetenzen sowie Ihres karriereförderlichen Verhaltens gibt. Es vergeleicht Ihre Selbstwahrnehmung mit der Wahrnehmung von anderen Personen. Aufgrund der Ergebnisse finden Sie Anhaltspunkte dafür, welche Verhaltensweisen Sie konkret weiterentwickeln könnenund welche Sie beibehaten 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. **P**rofessionelle **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:** pro Teilnehmer*
PERMA-Lead Potentialanalyse inkl. strukturiertem Auswertungsgespräch	€ 480,00
PERMA- Lead 360° Feedback inkl. individuellem Auswertungsgespräch	€ 810,00
Zusatzmodul “Karriereförderliches Verhalten”	€ 65,00
Unternehmensdiagnose	Auf Anfrage (je nach Umfang und Aufwand)
Coaching für Fürhrungskräfte	€ 250,00 pro Stunde

Bei Zusatzleistungen und individuellen Anpassungen der Standardpakete kommt es zu zusätzlichen Kostenvereinbarungen. Ebenso werden Fahrt- und Anreisekosten 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 Abstimmungsgespräches 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 Fragenrunden 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 **57**
Intensiv – Konsumfinanzierung 57
Intensiv – Wohnraumfinanzierung 58
Kundenbilanzanalyse und Interpretation 59
BARS – Bilanz Analyse und Reporting System 60
Liegenschaftsbewertung bei Privat- und Firmenkunden 61
Workshop Kreditsanierung 62
FINE und ESM^{light} – Basisschulung für Einsteiger 63
FINE & ESM^{light} – Vertiefungsworkshop für Anwender am Markt 64
ESM und ESG – Schulung 65
Wohnservice-Grundlagen NÖ/W 66
Wohnservice-Auffrischung und Aktualisierung 67
Leasing Einführung 68
Veranlagen **69**
Zertifikate Know-how auf den Punkt gebracht 69
Zertifikate Update 70
RCB Spezialistenseminar 71
RCB Webex 72
Intensivtag Anlassgespräch 73
Intensivtag Strategiegespräch 74
Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 1 75
Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 2 76
Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 3 77
Wertpapierworkshops zur MiFID Weiterbildung 78
RCM – VWL & Fonds 1 79
RCM – VWL & Fonds 2 80
RCM – Fonds im Verkauf Start Up 81
RCM – Fonds im Trend – Fresh Up 82
RCM – Modulare Workshops / Berater Update 83
RCM – Jungberater Community (Lehrgang) 84
RCM – Best Ager (Lehrgang) 86
RCM – CompetenceCenterClassic der RVV 87
RCM – Ultimogespräch RVV 88
RCM – Halbjahresultimogespräch RVV 89

RCM – Onlineformate ... 90
Dienstleistungen ... 91
Jugendbetreuer-Seminar ... 91
Bauspar-Grundkurs ... 92
Bauspar-Seminar ... 93
Kartensysteme ... 94
Intensiv - Best Service ... 95
Fondsgebundene Lebensversicherung ... 96
Fresh-Up Personenversicherung ... 97
Fresh-Up Kapitalbildende Lebensversicherung ... 98
Fresh-Up Biometrie ... 99
Fresh-Up Sachversicherung ... 100
Fresh-Up Wohnung & Eigenheim ... 101
Fresh-Up KFZ & Rechtsschutz ... 102
Fachtraining Sozialversicherung Theoretische Grundlagen, konkrete Leistungen & praktische Anwendungen, kundenorientierte Lösungen ... 103
Fachtraining Sozialversicherung Theoretische Grundlagen & konkrete Leistungen ... 104
Fachtraining Schaden in der Praxis Wohnung/Eigenheim/KFZ ... 105
Fachtraining Rechtsschutzversicherung (Produkt/Schaden) & Versicherungstechnik ... 106
Fachtraining Personen- & Sachversicherung für Backoffice-Mitarbeiter ... 107
Betrieb ... 108
Banken Know-How ... 108
KMU – Basisseminar: E-A-Rechnung vs. Bilanz, Förderungen KMU - Vertiefung I: E-A-Rechnung ... 109
KMU - Vertiefung II: Bilanz ... 111
KMU – Unternehmensübernahmen / Neugründungen ... 112
Basisausbildung für Compliancebeauftragte der Raiffeisenbankengruppe NÖ ... 113
Basisausbildung Geldwäsche, Bankenpaket, FATCA ... 114
ProWork ® - den Tagesablauf optimieren ... 115
Bilanzpaket Geld ... 116
Neuerungen in der Lohnverrechnung ... 117
Betriebswirtschaftliche Grundlagen ... 118
Betriebswirtschaftliche Fitness für Betreuer von KMU's ... 119
Banking Cyber*School „Light“ ... 121
Banking Cyber*School „Professional“ ... 122

Finanzieren

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:** € 780,00 pro Teilnehmer*
14375	27.04. – 28.04.2020	

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 abgschlossener 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:** € 780,00 pro Teilnehmer*
14373	11.02. – 12.02.2020	
14374	21.10. – 22.10.2020	

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.:	**Dauer:** 2 Tage	**Preis:** € 780,00 pro Teilnehmer*
14476	23.03. – 24.03.2020	

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 und dessen Struktur
- Möglichkeiten der Anwendung des Programms BARS
- 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:** € 320,00 pro Teilnehmer*
14477	01.04.2020	

Liegenschaftsbewertung bei Privat- und Firmenkunden

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+, FK professional
Kundenbetreuer KK professional
Kundenbetreuer PK professional + senior
Kundenbetreuer Private Banking 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 und von kommerziell genutzten Liegenschaften abgestimmt.

- Grundlagen: Verkehrswert, Zweck der Ermittlung
- Bewertungsunterlagen: Unterlagen von Behörden, Besichtigungen, Unterlagen über gesonderte Bestände (Leibrenten, Bestandsverträge usw.)
- Bewertungsmethoden: Vergleichswertverfahren, Sachwertverfahren, Ertragswertverfahren, Residualwertverfahren
- Aufbau: Bodenwert, Gebäudewert, Ertragswert (Rohertrag, Erhaltung, Mietausfall, Renditeerwartungen)
- Besondere wertbeeinflussende Faktoren: Reallasten, Dienstbarkeiten, Vorkaufsrechte, Wiederkaufsrechte, Wohnrechte, Ausgedinge, Leibrenten, Fruchtgenuss
- Einbeziehung der aktuellen Marktlage
- Fallbeispiele (Sachwert- und Ertragswertverfahren, Wohnrecht, Residualwertverfahren) berechnen

"Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet."

SEM-Nr.:	**Dauer:** 1 Tag	**Preis:** € 345,00 pro Teilnehmer*
14478	06.05.2020	

Workshop Kreditsanierung

Zielgruppe:

Experte professional
Kundenbetreuer FK professional + senior
Kundenbetreuer KK professional + senior
Vetriebsassistent 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:** € 995,00 pro Teilnehmer*
14479	08.06 - 09.06.2020	

FINE und ESM^{light} – Basisschulung für Einsteiger

Zielgruppe:
Kundenbetreuer PK
Kundenbetreuer PK+
Kundenbetreuer Private Banking
Firmenkunden, die selbst mit dem Kreditprogramm FINE arbeiten
Mitarbeiter, die dieses Programm in Zukunft einsetzen sollen
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:** € 450,00 pro Teilnehmer*
14480	26.05.2020	
14481	15.12.2020	

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 Aufgabenliste

"Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet."

SEM-Nr.:	**Dauer:** 1 Tag	**Preis:** € 450,00 pro Teilnehmer*
14482	27.05.2020	
14483	16.12.2020	

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:** € 845,00 pro Teilnehmer*
14484	06.10. - 07.10.2020	

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:** € 435,00 pro Teilnehmer*
14485	14.05. – 15.05.2020	
14486	05.10. – 06.10.2020	

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.:	**Dauer:** 1 Tag	**Preis:** € 275,00 pro Teilnehmer*
14487	17.09.2020	

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
- Vergleichbarkeit von Leasing-Offerten
- Verkaufsaspekte zum Thema Leasing
- Leasingkalkulationsprogramme

SEM-Nr.:	**Dauer:** 1 Tag	Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)*
14507	18.03.2020	

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 Emissionen
- Garantie-Zertifikate: Abbildung im Hintergrund und aktuelle Emissionen

SEM-Nr.:	**Dauer:** 1 Tag	Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)*
14442	07.05.2020	
14443	12.11.2020	

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 Webinarteilnehmer unter sich und mit den Vortragenden stehen interaktive Tools wie beispielweise 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:** € 475,00 pro Teilnehmer*
14376	16.01.2020	
14377	19.02.2020	
14378	07.10.2020	

Intensivtag Strategiegespräch

Zielgruppe:

Kundenbetreuer PK+junior
Kundenbetreuer PK+professional

Ziele:

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

Inhalte:

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

SEM-Nr.:	**Dauer:** 1 Tag	**Preis:** € 475,00 pro Teilnehmer*
14415	12.02.2020	
14416	22.04.2020	
14417	21.09.2020	

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:** € 130,00 pro Teilnehmer*
14363	09.01.2020	
14540	15.04.2020	
14380	18.05.2020	
14381	26.05.2020	
14382	29.06.2020	
14383	08.09.2020	
14384	22.09.2020	
14385	28.09.2020	
14379	13.10.2020	
14386	09.12.2020	

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:** € 130,00 pro Teilnehmer*
14394	15.01.2020	
14541	16.04.2020	
14387	19.05.2020	
14388	27.05.2020	
14395	04.06.2020	
14398	17.06.2020	
14389	30.06.2020	
14543	08.09.2020	
14390	09.09.2020	
14399	10.09.2020	
14391	23.09.2020	
14396	29.09.2020	
14392	29.09.2020	
14400	01.10.2020	
14397	14.10.2020	
14401	26.11.2020	
14393	10.12.2020	

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:** € 130,00 pro Teilnehmer*
14409	16.01.2020	
14412	02.04.2020	
14542	17.04.2020	
14402	20.05.2020	
14403	28.05.2020	
14413	24.06.2020	
14404	01.07.2020	
14405	10.09.2020	
14406	24.09.2020	
14407	30.09.2020	
14544	06.10.2020	
14410	07.10.2020	
14414	14.10.2020	
14408	11.12.2020	
14411	14.12.2020	

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:** € 72,00 pro Teilnehmer*

Termine BK 1 & 2 – Fokus liegt auf BK 1

14432	05.02.2020
14433	07.04.2020
14134	09.09.2020

Termine BK 2 & 3 – Fokus liegt auf BK 3

14435	06.05.2020
14436	25.06.2020
14437	06.10.2020
14438	04.11.2020

RCM – VWL & Fonds 1

Mit volkswirtschaftlichem Know How punkten

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

Mit volkswirtschaftlichem Know How punkten

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

Erste Schritte im Fondsverkauf

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:

- Grundausstattungspaket 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: 3,5 Stunden

Kosten* und Termine nach Vereinbarung mit RCM

RCM – Fonds im Trend – Fresh Up

Workshop für die nächsten erfolgreichen Kilometer im Fondsverkauf

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:
Die Teilnehmer

- können im Kundengespräch kompetent und sicher über aktuelle volkswirtschaftliche Themen sprechen und können dem Kunden den Zusammenhand zu den Fonds erklären
- können in schwierigen Kundengesprächen den Nutzen erklären und die Diskussion weg vom Preis lenken
- können die neuen Verkaufstechniken im Kundengespräch erfolgreich anwenden und die Abschlussquote erhöhen
- kennen den Aufbau der Strategie-, Nachhaltigkeits- und Portfoliofonds und können situativ den Kunden bestmöglich beraten

Inhalte:

- Aktuelles zum Markt und Einflüsse auf die Fondsberatung
- Wie argumentiere ich die Kosten und welche Kosten gibt es?
- Verkaufstechniken (z. B. Upselling) mit Übungen und iv. Vertriebsimpuls (z.B. Familienbonus, Reparaturfonds)
- vor allem Strategiefonds, Nachhaltigkeitsfonds

Dauer: 3,5 Stunden

Kosten* und Termine nach Vereinbarung mit RCM

RCM – Modulare Workshops / Berater Update

Mit volkswirtschaftlichem Know How punkten

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 – Ermerging 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
- Modul Flexibel investieren in unsicheren Zeiten (Step Invest)
- Vertriebsimpuls

Dauer: 1 bis 3 Stunden

Kosten* und Termine nach Vereinbarung mit RCM

RCM – Jungberater Community (Lehrgang)

Fachliche und verkäuferische Fitness im Wertpapiervertrieb

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.

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)

- 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
- Kostentransparenz, 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

Ziele:
- Update zu Markt und VV als Vorbereitung auf Kundenansprache

Inhalte:
- Konjunktur Rück- und Ausblick
- Umsetzung SAA und TAA anhand ausgewählter Investmentbeispiele
- RVV News

Dauer: 3 Stunden

Kosten* und Termine nach Vereinbarung mit RCM

RCM – Halbjahresultimogespräch 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

Ziele:

- Update zu Markt und VV als Vorbereitung auf Kundenansprache

Inhalte:

- Konjunktur Rück- und Ausblick
- Umsetzung SAA und TAA anhand ausgewählter Investmentbeispiele
- RVV News

Dauer: 2,5 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 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
    - 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
- 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:** € 695,00 pro Teilnehmer*
14488	21.04. – 22.04.2020	

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
- Bausparberatungsprogramme
- Argumentation im Verkaufsgespräch
- Vertriebsaktivitäten
- Konkurrenzvergleich
- Verkaufstraining

SEM-Nr.:	**Dauer:** 2 Tage	Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)*
14500	20.01. – 21.01.2020	
14501	30.03. – 31.03.2020	
14502	29.09. – 30.09.2020	

Bauspar-Seminar

"Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet."

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
- Konkurrenzvergleich
- Bausparberatungsprogramme
- Argumente für das Beratungsgespräch
- Vertriebsaktivitäten
- Umsetzungstraining

SEM-Nr.:	**Dauer:** 2 Tage	Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)*
14503	29.04. – 30.04.2020	
14504	01.10. – 02.10.2020	

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	**Preis:** € 325,00 pro Teilnehmer*
14604	16.04.2020	

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, Erwachsenenvertretung)
- Spargeschäft (Verlust, Tod)
- Verkaufsworkshop (Kundenansprache, Einwandbehandlung, Kundenreklamationen, Werkzeuge im Verkauf, Gesprächsstruktur)

Kosten* und Termine nach Vereinbarung, Anmeldung bei MODAL

Fondsgebundene Lebensversicherung

Zielgruppe:

Serviceberater professional

Ziele:

- festigt das Wissen über das österreichische Sozialversicherungssystem
- festigt das Basiswissen zur fondsgebundenen Lebensversicherung
- kann gemeinsam mit dem Kunden den individuellen Bedarf ermitteln
- kennt den aktuellen Tarif inklusive Produktbausteine der Raiffeisen Versicherung
- kann Angebote im RV-WEB berechnen, Anträge erstellen und überleiten
- kann die Produktgestaltung dem Kunden begründen und nutzenorientiert präsentieren.

Inhalte:

- Festigung der Inhalte zur Sozialversicherung
- Meine Raiffeisen FondsPension - Tarif inkl. Produktbausteine
  - PensionsgarantiePlus
  - Ablebensversicherung
  - Überlebensversicherung
  - Berufsunfähigkeitsversicherung
- Geschäftsfälle im RV-WEB
- Übung zum Beratungsprozess

SEM-Nr.:	**Dauer:** 1 Tag	**Preis:** Keine Seminarkosten (außer Nebenspesen)*
14511	31.03.2020	
14512	24.09.2020	

Die Gesamtkurskosten in Höhe von € 240,00 werden seitens der RVB übernommen.

Fresh-Up Personenversicherung

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter der RBG, speziell jene mit IDD-Weiterbildungsverpflichtung

Ziele:

- kann das bereits erworbene Fachwissen im Bereich Personenversicherung praxisnah vertiefen und das Produktwissen festigen
- kann Versorgungslücken aufgrund biometrischer Risiken erkennen und kundenorientiert Lösungen ausarbeiten
- verfügt über ein grundlegendes Wissen zur gesetzlichen Alterspension
- kann den Bedarf des Kunden, dessen Wünsche und Bedürfnisse in Hinblick auf seine finanzielle Situation in der Pension klar erkennen
- kann individuelle Lösungskonzepte für seine Kunden erstellen und ein bedarfsgerechte, ideale Konzept empfehlen
- erweitert seine Beratungskompetenzen zur nutzenorientierten Anwendung im Umgang mit besonderen Kundensituationen

Inhalte:

- Auffrischung und aktuelle Informationen zu den Interessensfeldern:
  - Meine Pension erhöhen
  - Meine Existenz sichern
  - Meine Hinterbliebenen absichern
- Überblick über die Leistungen der gesetzlichen Sozialversicherung in Bezug auf:
  - Pensionskonto, Alterskonto, Korridorpension
  - Arbeitsunfall, Berufsunfähigkeit, Hinterbliebenenpension
- Vertiefung der Fachkenntnisse:
  - Biometrische Risiken
  - Meine Raiffeisen Pension / Meine Raiffeisen FondsPension
  - Meine Raiffeisen Pension für Kinder
- Aktive Anwendung von Kundenbedarfsanalyse und Beratungsprozess
- Praxisorientierte Geschäftsfälle mittels RV-WEB lösen

SEM-Nr.: **Dauer:** 2 Tage **Preis NÖ:** € 86,00 pro Teilnehmer*

Preis Wien: € 70,00 pro Teilnehmer*

Termine werden im Herbst 2019 in SEM ausgeschrieben.

Fresh-Up Kapitalbildende Lebensversicherung

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter der RBG, speziell jene mit IDD-Weiterbildungsverpflichtung

Ziele:

- kann das bereits erworbene Fachwissen im Bereich der kapitalbildenden Lebensversicherung praxisnah vertiefen und das Produktwissen festigen
- verfügt über ein grundlegendes Wissen zur gesetzlichen Alterspension nach dem APG
- kann den Bedarf des Kunden, dessen Wünsche und Bedürfnisse in Hinblick auf seine finanzielle Situation in der Pension klar erkennen
- kann individuelle Lösungskonzepte für seine Kunden erstellen und ein bedarfsgerechte, ideale Konzept empfehlen
- erweitert seine Beratungskompetenzen zur nutzenorientierten Anwendung im Umgang mit besonderen Kundensituationen

Inhalte:

- Auffrischung und aktuelle Informationen zu den Interessensfeld:
    - Meine Pension erhöhen
- Überblick über die Leistungen der gesetzlichen Sozialversicherung in Bezug auf:
    - Pensionskonto
    - Alterskonto
    - Korridorpension
- Vertiefung der Fachkenntnisse in den Bereichen:
    - Meine Raiffeisen Pension
    - Meine Raiffeisen FondsPension
    - Meine Raiffeisen Pension für Kinder
- Aktive Anwendung von Kundenbedarfsanalyse und Beratungsprozess
- Praxisorientierte Geschäftsfälle mittels RV-WEB lösen

SEM-Nr.: **Dauer:** 1 Tag **Preis NÖ:** € 43,00 pro Teilnehmer*

Preis Wien: € 35,00 pro Teilnehmer*

Termine werden im Herbst 2019 in SEM ausgeschrieben.

Fresh-Up Biometrie

Zielgruppe:
Alle Mitarbeiter der RBG, speziell jene mit IDD-Weiterbildungsverpflichtung

Ziele:

- kann das bereits erworbene Fachwissen im Bereich der Personenversicherung praxisnah vertiefen und das Produktwissen festigen
- kann Versorgungslücken aufgrund biometrischer Risiken erkennen und kundenorientierte Lösungen ausarbeiten
- kann anhand des Beratungsprozesses und mit umfassender Kundenanalyse fundierte Lösungskonzepte für den Kunden erarbeiten
- erweitert seine Beratungskompetenzen zur nutzenorientierten Anwendung im Umgang mit besonderen Kundensituationen

Inhalte:

- Auffrischung und aktuelle Informationen zu den Interessensfeldern:
  - Meine Existenz sichern
  - Meine Hinterbliebenen absichern
- Überblick über die Leistungen der gesetzlichen Sozialversicherung in Bezug auf:
  - Arbeitsunfall
  - Berufsunfähigkeit
  - Hinterbliebenenpension
- Vertiefung der Fachkenntnisse:
  - Unfallversicherung
  - Ablebenversicherung
  - Berufsunfähigkeit
- Aktive Anwendung von Kundenbedarfsanalyse und Beratungsprozess
- Praxisorientierte Geschäftsfälle mittels RV-WEB lösen

SEM-Nr.: **Dauer:** 1 Tag **Preis NÖ:** € 43,00 pro Teilnehmer*
Preis Wien: € 35,00 pro Teilnehmer*

Termine werden im Herbst 2019 in SEM ausgeschrieben.

Fresh-Up Sachversicherung

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter der RBG, speziell jene mit IDD-Weiterbildungsverpflichtung

Ziele:

- kann das bereits erworbene Fachwissen im Bereich Sachversicherung praxisnah vertiefen und das Produktwissen festigen
- kann den Bedarf des Kunden, dessen Wünsche und Bedürfnisse klar erkennen
- kann allumfassende individuelle Lösungskonzepte für seine Kunden erstellen und das bedarfsgerechte, ideale Konzept empfehlen
- erweitert seine Beratungskompetenzen zur nutzungsorientierten Anwendungen im Umgang mit besonderen Kundensituationen

Inhalte:

- Auffrischung und aktuelle Informationen zu den Interessensfeldern:
  - Meinen Besitz schützen
  - Meine Rechte wahren
- Intensivierung der Fachkenntnisse:
  - Wohnungs-/Eigenheimversicherung
  - KFZ-Versicherung
  - Rechtsschutzversicherung
- Kundenbedarfsanalyse und Beratungsprozess aktiv anwenden
- Praxisorientierte Geschäftsfälle im RV-WEB lösen
- Tipps zum RV-WEB: Berechnung, Varianten, Kündigungsleitfaden

SEM-Nr.: **Dauer:** 2 Tage **Preis NÖ:** € 86,00 pro Teilnehmer*

Preis Wien: € 70,00 pro Teilnehmer*

Termine werden im Herbst 2019 in SEM ausgeschrieben.

Fresh-Up Wohnung & Eigenheim

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter der RBG, speziell jene mit IDD-Weiterbildungsverpflichtung

Ziele:

- kann das bereits erworbene Fachwissen im Bereich Wohnung & Eigenheim praxisnah vertiefen und das Produktwissen festigen
- kann den Bedarf des Kunden, dessen Wünsche und Bedürfnisse klar erkennen
- kann allumfassende individuelle Lösungskonzepte für seine Kunden erstellen und das bedarfsgerechte, ideale Konzept empfehlen
- erweitert seine Beratungskompetenzen zur nutzungsorientierten Anwendungen im Umgang mit besonderen Kundensituationen

Inhalte:

- Auffrischung und aktuelle Informationen zu den Interessensfeld:
  - Meinen Besitz schützen
- Intensivierung der Fachkenntnisse:
  - Wohnungsversicherung: Tarif & Zusatzbausteine
  - Eigenheimversicherung: Tarif & Zusatzbausteine
- Kundenbedarfsanalyse und Beratungsprozess aktiv anwenden
- Praxisorientierte Geschäftsfälle im RV-WEB lösen
- Tipps zum RV-WEB: Berechnung, Varianten, Kündigungsleitfaden

SEM-Nr.: **Dauer:** 1 Tag **Preis NÖ:** € 43,00 pro Teilnehmer*

Preis Wien: € 35,00 pro Teilnehmer*

Termine werden im Herbst 2019 in SEM ausgeschrieben.

Fresh-Up KFZ & Rechtsschutz

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter der RBG, speziell jene mit IDD-Weiterbildungsverpflichtung

Ziele:

- kann das bereits erworbene Fachwissen im Bereich KFZ & Rechtsschutz praxisnah vertiefen und das Produktwissen festigen
- kann den Bedarf des Kunden, dessen Wünsche und Bedürfnisse klar erkennen
- kann allumfassende individuelle Lösungskonzepte für seine Kunden erstellen und das bedarfsgerechte, ideale Konzept empfehlen
- erweitert seine Beratungskompetenzen zur nutzungsorientierten Anwendungen im Umgang mit besonderen Kundensituationen

Inhalte:

- Auffrischung und aktuelle Informationen zu den Interessensfeldern:
  - Meinen Besitz schützen
  - Meine Rechte wahren
- Intensivierung der Fachkenntnisse:
  - KFZ-Versicherung: KFZ-Haftpflicht, KFZ-Kasko & Zusatzbausteine
  - Rechtsschutzversicherung: Tarif & Zusatzbausteine
- Kundenbedarfsanalyse und Beratungsprozess aktiv anwenden
- Praxisorientierte Geschäftsfälle im RV-WEB lösen
- Tipps zum RV-WEB: Berechnung, Varianten, Kündigungsleitfaden

SEM-Nr.: **Dauer:** 1 Tag **Preis NÖ:** € 43,00 pro Teilnehmer*

Preis Wien: € 35,00 pro Teilnehmer*

Termine werden im Herbst 2019 in SEM ausgeschrieben.

Fachtraining Sozialversicherung

Theoretische Grundlagen, konkrete Leistungen & praktische Anwendungen, kundenorientierte Lösungen

Zielgruppe:

Berater mit mehrjähriger Beratungserfahrung und fundiertem Produktwissen im Bereich Personenversicherung

Ziele:

- entwickelt sein Wissen in den verschiedenen Bereichen der Sozialversicherung weiter
- kann Kunden über die diversen Leistungen und individuellen Lücken der Sozialversicherung informieren
- ist aufgrund praktischer Beispiele sensibilisiert auf die Grenzen/Lücken der Sozialversicherung in den Bereichen Alterspension, Berufsunfähigkeit, Krankheit und Arbeitslosigkeit
- kann mittels unterschiedlicher Berechnungsprogramme der Sozialversicherungsträger diverse Leistungen und individuelle Lücken für unterschiedliche Kundenzielgruppen nach dem ASVG und APG aufzeigen
- kann anhand der umfassenden Kundenanalyse individuelle Lösungskonzepte für den Kunden erarbeiten

Inhalte:

- Allgemeine Grundlagen & Übersicht gesetzliche Sozialversicherung
    - Aufbau der Sozialversicherung in Österreich
    - Sozialversicherungsträger und deren Zuständigkeiten
    - Beitragsgestaltung und Leistungen
- Szenarien der Sozialversicherungen
    - Arten der Alterspension
    - Absicherung der Hinterbliebenen
    - Verlust der Arbeitsfähigkeit
    - Verlust des Arbeitsplatzes
- Konkrete Leistungsbeispiele der gesetzlichen Sozialversicherung
    - Pension
    - Arbeitsunfall
    - Arbeitsunfähigkeit
    - Arbeitslosigkeit
    - Sozialhilfe
- Berechnung von gesetzlichen Leistungen und Versorgungslücken für unterschiedliche Kundenzielgruppen nach dem ASVG und APG
- Lösen komplexer Kundenanfragen mit Unterstützung der Versicherungsbedingungen/Klauseln

SEM-Nr.: **Dauer:** 2 Tage **Preis NÖ:** € 86,00 pro Teilnehmer*

Preis Wien: € 70,00 pro Teilnehmer*

Termine werden im Herbst 2019 in SEM ausgeschrieben.

Fachtraining Sozialversicherung

Theoretische Grundlagen & konkrete Leistungen

Zielgruppe:

Berater mit mehrjähriger Beratungserfahrung und fundiertem Produktwissen im Bereich Sozialversicherung

Ziele:

- entwickelt sein Wissen in den verschiedenen Bereichen der Sozialversicherung weiter
- kann Kunden über die diversen Leistungen und individuellen Lücken der Sozialversicherung informieren
- ist aufgrund praktischer Beispiele sensibilisiert auf die Grenzen/Lücken der Sozialversicherung in den Bereichen Alterspension, Berufsunfähigkeit, Krankheit und Arbeitslosigkeit

Inhalte:

- Allgemeine Grundlagen & Übersicht gesetzliche Sozialversicherung
    - Aufbau der Sozialversicherung in Österreich
    - Sozialversicherungsträger und deren Zuständigkeiten
    - Beitragsgestaltung und Leistungen
- Szenarien der Sozialversicherungen
    - Arten der Alterspension
    - Absicherung der Hinterbliebenen
    - Verlust der Arbeitsfähigkeit
    - Verlust des Arbeitsplatzes
- Konkrete Leistungsbeispiele der gesetzlichen Sozialversicherung
    - Pension
    - Arbeitsunfall
    - Arbeitsunfähigkeit
    - Arbeitslosigkeit
    - Sozialhilfe
    - Fälle aus der aktuellen Rechtsprechung

SEM-Nr.: **Dauer:** 1 Tag **Preis NÖ:** € 43,00 pro Teilnehmer*

Preis Wien: € 35,00 pro Teilnehmer*

Termine werden im Herbst 2019 in SEM ausgeschrieben.

Fachtraining Schaden in der Praxis Wohnung/Eigenheim/KFZ

Zielgruppe:

Berater mit mehrjähriger Beratungserfahrung und fundiertem Produktwissen im Bereich Sozialversicherung

Ziele:

- entwickelt sein Wissen im Bereich der Sozialversicherung praxisnah weiter und kann dieses in Hinblick auf die Schadenabwicklung vernetzen
- gewinnt Einblick in die internen Abläufe der Schadenbearbeitung der Raiffeisen Versicherung
- kann eine Schadenabwicklung prozessoptimiert begleiten
- kennt die Vorteile des RV-WEB hinsichtlich der Schadenabwicklung/-übersicht
- erkennt den Schaden als Chance in der Kundenberatung

Inhalte:

- Schadenstatisitk
- Schadenabwicklung
    - Prozess
    - Formulare und Unterlagen
    - Schadenmeldung
    - Abwicklungsbremsen
    - RV-WEB
- Schadenbeispiele aus der Praxis
    - Wohnung/Eigenheim
    - KFZ-Haftpflicht/Kasko

SEM-Nr.: **Dauer:** 1 Tag **Preis NÖ:** € 43,00 pro Teilnehmer*

Preis Wien: € 35,00 pro Teilnehmer*

Termine werden im Herbst 2019 in SEM ausgeschrieben.

Fachtraining Rechtsschutzversicherung (Produkt/Schaden) & Versicherungstechnik

Zielgruppe:

Berater mit mehrjähriger Beratungserfahrung und fundiertem Produktwissen im Bereich Sozialversicherung

Ziele:

- hat ein Grundverständnis über die Prämiengestaltung der Raiffeisen Versicherung
- kann das bereits erworbene Fachwissen im Bereich Rechtsschutzversicherung weiterentwickeln und das Produktwissen praxisnah festigen
- kann den Bedarf des Kunden, dessen Wünsche und Bedürfnisse klar erkennen
- kann bedarfsgerechte Lösungskonzepte für seine Kunden erstellen
- erweitert deine Beratungskompetenz und kann von einschlägigen Erfahrungswerten der Kollegen profitieren

Inhalte:

- Prämiengestaltung der Raiffeisen Versicherung
  - Grundlagen der Prämiengestaltung
  - Produktspezifische Eigenheiten
  - Auswirkungen auf die Produktentwicklung
- Fachinformation Rechtsschutzversicherung
  - Aufbau
  - Bedingungen
  - Bausteine
  - Produktübersicht
- Kennzahlen/Schadenstatistik
- Schadenbeispiele
- Kundenbedarfsanalyse und Beratungsprozess aktiv anwenden
- Geschäftsfälle praxisorientiert mittels RV-WEB lösen

SEM-Nr.: **Dauer:** 1 Tag **Preis NÖ:** € 43,00 pro Teilnehmer*

Preis Wien: € 35,00 pro Teilnehmer*

Termine werden im Herbst 2019 in SEM ausgeschrieben.

Fachtraining Personen- & Sachversicherung für Backoffice-Mitarbeiter

Zielgruppe:

Alle an der Versicherungsvermittlung mitwirkenden Backoffice-Mitarbeitern ohne direktem Kundenkontakt (Vertriebsassistenz, Vertriebsunterstützung, Kreditbearbeitung, Marktfolge, …)

Ziele:

- entwickelt seine fachliche Kompetenz im Bereich Personen- und Sachversicherung weiter und erlangt aufgabenspezifische Kenntnisse
- kann das vermittelte Wissen bei der professionellen Angebotsausarbeitung anwenden und zur effektiven Beraterunterstützung einsetzen
- kann das RV-WEB zur Erstellung von Lösungskonzepten optimal verwenden
- kann relevante Anwendungsmöglichkeiten des RV-WEB zur Vereinfachung administrativer Tätigkeiten

Inhalte:

- Auffrischung und aktuelle Informationen zu den Interessensfeldern aus dem IDD-konformen Beratungsprozess
- Tätigkeitsbezogenes Produktwissen im Bereich Personen- und Sachversicherungsbereich
- Aufgabenspezifische Fachkenntnisse:
    - Kreditbesicherung
    - Kündigung und Rückkauf
    - Bezugsrechte und Sicherstellung
    - Schadenmanagement
    - Summenermittlung – Über-/Unterversicherung
- Ausarbeitung bedarfsorientierter Absicherungslösungen auf Basis vorhandener Kundenbedarfsanalysen und Geschäftsfälle
- Zusätzliche Anwendungsmöglichkeiten im RV-WEB
    - Ablaufhandbuch
    - Potential/Abläufer
    - Kündigungsleitfaden

SEM-Nr.: **Dauer:** 2 Tage **Preis NÖ:** € 86,00 pro Teilnehmer*

Preis Wien: € 70,00 pro Teilnehmer*

Termine werden im Herbst 2019 in SEM ausgeschrieben.

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
- Vermittlung der Grundkenntnisse Bankbilanz / GuV
- 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:** € 760,00 pro Teilnehmer*
14446	15.04. – 16.04.2020	

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 verschieden 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:** € 615,00 pro Teilnehmer*
14418	Basisseminar & Vertiefung I	20.04. – 21.04.2020	

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.:	**Dauer:** 1 Tag	**Preis:** € 315,00 pro Teilnehmer*
14421	22.04.2020	

KMU – Unternehmensübernahmen / Neugründungen

Zielgruppe:
Zertifizierte Regionale Unternehmer-Betreuer (BRU)

Ziele:

- Ziel ist es aus Sicht der Bank einschätzen zu können, wie risikobehaftet eine Unternehmensübernahme durch Fremde bzw. im Familienkreis bzw. eine Unternehmensneugründung ist.

Inhalte:

Übernahme:

- welche Informationen werden benötigt, um die Risken für die Bank einschätzen zu können
- Unterschiede Übernahme in der Familie / durch Fremde
- Kundenstock, Führungsqualitäten / Soft Skills, finanzielle Risken durch den Übernehmer

Neugründung:

- welche Informationen werden benötigt, um die Risken für die Bank einschätzen zu können
- Behandlung der unterschiedlichen Szenarien in unterschiedlichen Branchen (z.B. Dienstleistung vs. Handel)
- Potenzieller Markt / Kundenstock, Führungsqualitäten / Soft Skills

Gegenüberstellung der Themenbereiche Übernahme und Neugründung in Hinblick auf die Risikoanalyse der Bank

Businessplan:

- „Plausibilitätsprüfung mit Hausverstand“
- Unterschiede Neugründer / Übernehmer

SEM-Nr.:	**Dauer:** 1 Tag	**Preis:** € 315,00 pro Teilnehmer*
14419	17.04.2020	
14420	10.11.2020	

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 widergeben, 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
- Interessenskonfliktemanagement / Korruption
- MAD / MAR II Marktmissbrauchsverordnung Basis inkl. Szenarien Marktmanipulation
- MiFID II
- FMA Prüfmaßnahmen und Einblick in die Prüfpraxis

SEM-Nr.:	**Dauer:** 1 Tag	**Preis:** € 645,00 pro Teilnehmer*
14359	26.05.2020	

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 va. 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:** € 705,00 pro Teilnehmer*
14447	27.05.2020	

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 Jahresabschlussschemata
- Datenüberleitung Anhang
- Erstellen der Beilagen für Anhang
- Anlagespiegel
- Bearbeitung des Anhanges
- Erstellen eines Datenträgers für die Veröffentlichung des Anhanges
- Ausdruck

SEM-Nr.:	**Dauer:** 0,5 Tage	**Preis:** € 335,00 pro Teilnehmer*
14489	30.01.2020	

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.:	**Dauer:** 1 Tag	**Preis:** € 650,00 pro Teilnehmer*
14361	07.01.2020	
14362	08.01.2020	

Betriebswirtschaftliche Grundlagen

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

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
- Unternehmensplanspiel - Verbuchung lfd. Geschäftsfälle inkl. Jahresabschluss

BWL 2 (2 Tage):

- Buchführungspflichten, Gewinnermittlungsarten
- Bewertung und Bilanzierung ausgewählter Bilanzpositionen
- Anhang/Lagebericht

BWL 3 (1 Tag):

- Sonderfragen der Bilanzanalyse
- Ableitung von Kennzahlen aus dem Jahresabschluss
- Interpretation von Kennzahlen
- Fallbeispiele zur Veranschaulichung der Zusammenhänge

SEM-Nr.:		**Dauer:** 4 Tage	**Preis:** € 1.090,00 (gesamt) pro Teilnehmer*
14490	BWL 1	13.01.2020	€ 275,00
14491	BWL 2	14.01. – 15.01.2020	€ 540,00
14492	BWL 3	16.01.2020	€ 275,00

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 Risken 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
- Digitalisierung in der kuafmännischen Organisation von KMU

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.
- Digitalisierung in der kuafmännischen Organisation von KMU;Möglichkeiten, Praxis und Auswirkungen auf die Zusammenarbeit von KMU, Bank und Steuerberater

Teil 2: Vernetzung ½ Tag

- Finanzielle Berichterstattung Unternehmen / Steuerberater / Bank in der KMU-Praxis. Problembereiche erkennen, Potentiale heben.
- Unterjährige Saldenliste, kurzfristige Erfolgsrechnung, Zwischenabschluss - Aussagekraft und Vermeidung teurer Irrtümer in der Praxis
- Unterschiedliche Sichtweisen/gemeinsame Interessen/win-win Situationen für Kunde-Steuerberater-Bank schaffen

Teil 3: 1 Tag

- Unternehmens-/Unternehmerentscheidungen in der Praxis - Anlässe, relevante Informationen, Beurteilung, Tools
- Instrumente für eine gelungene Unternehmer-Kommunikation in der Praxis, die richtigen Fragen stellen, Nutzen für den Kunden schaffen
  konkrete Fallbeispiele
- Rating von KMU's - Berechnung, Gewichtung, Einflussfaktoren, erfolgreiche Kundenkommunikation - konkrete Beispiele
- Sonderthemen im Rahmen der Bonitätsbeurteilung - Start Up's, Intensivbetreuungsfälle, Bewältigung von Unternehmenskrisen

SEM-Nr.:	**Dauer:** 3 Tage	**Preis:** € 1.295,00 pro Teilnehmer*
14557	27.04. – 29.04.2020	

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:** € 470,00 pro Teilnehmer*

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:** € 580,00 pro Teilnehmer*

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! 124
Motivation und Überzeugung im Verkaufsgespräch 125
Praktische Verkaufspsychologie – Was bewegt den Kunden zum Kauf? 126
Leichter verkaufen durch Stimme, Sprache & Körpersprache 127
Leichter verkaufen durch Visualisierung 128
Freude am Verkaufen 129
BSB – Erfolg mit „Betreuter Selbstbedienung“ 130
Den Kunden-Dialog intensivieren 132

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

Abschlusstechnik:

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

SEM-Nr.:	**Dauer:** 2 Tage	**Preis:** € 820,00 pro Teilnehmer*
14358	23.09 – 24.09.2020	

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
- Verstärkung der Überzeugungskraft des Beraters

Inhalte:

- Erweiterung der Argumentationsfähigkeit als wichtiges Grundelement der erfolgreichen Gesprächsführung
- Einsatz von rationaler und emotionaler Argumentation
- Für individuelle, problematische Argumentationsfälle aus der Praxis werden konkrete Lösungsansätze erarbeitet
- Durch Training Verankerung der Argumentationstechnik im eigenen Verhalten

SEM-Nr.:	**Dauer:** 2 Tage	**Preis:** € 820,00 pro Teilnehmer*
14423	04.05. – 05.05.2020	

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

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

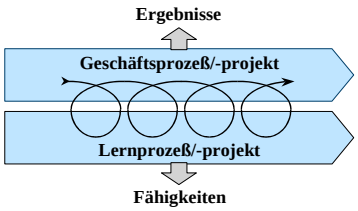
Ziele:

- 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
- Impulsvortrag: Stimme, Atmung, Sprachfehler: Warum sagen wir oft äh, ähm und uuund. Rollenspiele Verkaufssituationen
- Impulsvortrag Körpersprache

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



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

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
- Dem Kunden Orientierungshilfen geben
- 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
- 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 sinnvolen Einsatzes von Leitfäden und verkaufshilfen)
- Mehr Beratungsgespräche effizient und effektiv führen Erhöhung der Abschlussquoten

Inhalte:

- Höhere Zufriedenheit und gutes Gefühl des Kunden beim Beratungssgespräch
- 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 135
Führung II – Wirksame Führung in dynamischer Arbeitsumwelt 136
Effektiv Planen – Gezielte Handlung – Praktischer Erfolg 137
Effektive Personalentwicklung und Mitarbeitergespräche als Führungsaufgabe 138
Personalsteuerung und Gehalts- & Anreizsysteme (inkl. Arbeitsrecht) für RB 139
Personalmarketing und Personalfindung für RBen 140
Klarheit führt! 141
Erfolgreiche Mitarbeiterführung in Veränderungsprozessen 142

GL-Leadership-Seminare 143
Souverän 4.0 führen in einer Zeit der Umbrüche 144
Aktuelles aus dem Arbeitsrecht 145
Agilität und Collaboration als Führungsprinzip in digitalen Zeiten 146
Erleben statt Erlesen Konstruktiv Kooperieren – Effektiv führen 147
Reden bei Wind und Wetter: Führungskommunikation in stürmischen Zeiten 148

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 Bankenausbildung
- Kann die Entwicklungsschritte des zu betreuenden Mitarbeiters professionell begleiten
- Anforderungen der Regulatorik in der Aus- und Weiterbildung

Inhalte:

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

  Werkzeuge:

  - RBA-Struktur im Detail
  - Lernzielkatalog
  - Kompetenzkatalog
  - Logbuch
  - Beobachtungsbögen
  - Feedbackrolle
  - Checklisten

SEM-Nr.:	**Dauer:** 1 Tag	**Preis:** € 410,00 pro Teilnehmer*
14364	13.01.2020	
14422	10.09.2020	

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:** € 1.075,00 pro Teilnehmer*
14450	24.03. – 26.03.2020	

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 Kolleg, damit Sie die Mitarbeiter 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:** € 1.075,00 pro Teilnehmer*
14439	23.09. – 25.09.2020	

Effektiv Planen – Gezielte Handlung – Praktischer Erfolg

Zielgruppe:
Bankstellenleiter
Gruppenleiter
B-1 Manager
B-2 Manager
RB-1 Manager (SGF-Leiter/RB-Abteilungsleiter)
Experte professional

Ziele:

- Ineffiziente Zielverfolgung und -erreichung sowie ineffektiver Ressourcennutzung werden bewusst gemacht
- Abgrenzung von Vorgaben und Zielen
- Verbesserung der persönlichen Ziel-/ Projekt-Planung und –erreichung
- 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.:	**Dauer:** 2,5 Tage	**Preis:** € 1.245,00 pro Teilnehmer*
14360	15.04. – 17.04.2020	

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:** € 520,00 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
- Bankgengehaltsstudie Österreich – Input durch Firma Deloitte

Anmeldung bei MODAL auf Anfrage **Dauer:** 1 Tag **Preis:** € 520,00 pro Teilnehmer*

Personalmarketing und Personalfindung für RBen

Zielgruppe:
Geschäftsleiter

Ziele:

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

Inhalte:

- Positionierung der Raiffeisenbank als attraktiver Arbeitergeber 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:** € 535,00 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	**Preis:** € 530,00 pro Teilnehmer*
14493	05.03.2020	

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 Einfühlungsvermogen für Ängste und Widerstande, erweitern ihren eigenen Handlungsspielraum
- lernen Mitarbeiter von der Notwendigkeit von Veränderungen zu überzeugen und den Informationsfluss zu steuern
- lernen Do's and Dont's fur 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, Widerstanden und Verleugnungen, etc. im Veranderungsprozess
- Funktion von Führung im Kontext von Veränderungen
- Tools, Methoden und Handlungsstrategien fur die einzelnen Phasen
- Agiles Management - Führung in volatilen, unsicheren, komplexen und mehrdeutigen Zeiten

SEM-Nr.:	**Dauer:** 1 Tag	**Preis:** € 600,00 pro Teilnehmer*
14494	04.11.2020	

Coaching im Einzel-Setting (optional buchbar)*

Einzelstunde „Workshop-Coaching-Kombi (á 50 Minuten)	€ 195,00
Doppelstunde (90 Minuten)	€ 350,00

Für Coaching außerhalb Wien kommt Kilometer-Geld hinzu.

GL-Leadership-Seminare

	Titel	Credits	
1.	Souverän 4.0 führen in einer Zeit der Umbrüche	Persönliche Kompetenz	10 Credits
2.	Aktuelles aus dem Arbeitsrecht	Fachliche Kompetenz	10 Credits
3.	Agilität und Collaboration als Führungsprinzip in digitalen Zeiten	Unternehmerische Kompetenz	10 Credits
4.	Erleben statt Erlesen	Kooperationskompetenz	20 Credits
5.	Reden bei Wind und Wetter: Führungskommunikation in stürmischen Zeiten	Führungskompetenz	10 Credits

Souverän 4.0 führen in einer Zeit der Umbrüche

Zielgruppe:

Geschäftsleiter
RB-1-Manager / SGF Leiter

Ziele & Inhalte:

- Kluge Selbststeuerung in den wirtschaftlichen Strömungen: Leadership zur Stärkung der Eigenwirksamkeit
- Erfolg braucht entschlossene Tatkraft und vertrauensvolles Einlassen
- Wandel des Wandels: Vom Continuous zum Disruptive Change
- Leadership in der VUCA-Welt: Bei steigender Volatilität, Ungewissheit, Komplexität & Ambiguitäten souverän 4.0 agieren
- Paradoxon der Führung: Wie kann man Ungewissem vorausschauend begegnen?
- Innovationskraft & Entwicklungsbereitschaft braucht eine Vertrauenskultur
- Mut stärken, um Veränderungsängste zu überwinden
- Perfektionismus killt Innovation: Kultur des Irrtums beim Erkunden von Neuland
- Agilität macht überlebensstark
- Haltung von Erfahrenen Anfänger: Vom Alten lernen, Neues zu machen
- Diversifikation des Risikos: Vielfalt mehrt die Möglichkeiten
- Konstruktiver Umgang mit Unterschiedlichkeit: vom Konflikt- zum Synergiepotential
- Wertschätzendes Miteinander der Generationen: Erfahrungsschätze & frischer Wind
- TEAMs (= Together Everybody Achieves More) zur gemeinsamen High Performance führen

Im Training wird eine Toolbox mit 50 einfachen, hochwirksamen Tools für nachhaltigen Erfolg, souveräne Leichtigkeit & emphatische Lebensfreude vermittelt.
Jeder Teilnehmer erhält das Buch **„leistungsstark & lebensfroh“**, um seine Erkenntnisse noch besser auch im privaten Umfeld teilen zu können, was die Nachhaltigkeit und den Umsetzungserfolg wesentlich steigert.

Credits:
GL: Persönliche Kompetenz - 10 Credits

SEM-Nr.:	**Dauer:** 1 Tag	**Preis:** € 600,00 pro Teilnehmer*
14516	31.01.2020	

Aktuelles aus dem Arbeitsrecht

Zielgruppe:

Geschäftsleiter
RB-1-Manager / SGF Leiter

Ziele:

- Überblick über arbeitsrechtliche Änderungen 2020 und Neuerungen im Arbeitsrecht

Inhalte:

- Arbeitsrechtliche Änderungen für 2020 - Überarbeitung von:
  - Dienstverträgen
  - Betriebsvereinbarungen
  - Dienstanweisungen
  - systemtechnischen Lösungen der Lösch- & Auskunftsverpflichtungen
  - 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: Fachliche Kompetenz - 10 Credits

SEM-Nr.:	**Dauer:** 1 Tag	**Preis:** € 510,00 pro Teilnehmer*
14514	20.02.2020	

Agilität und Collaboration als Führungsprinzip in digitalen Zeiten

Zielgruppe:

Geschäftsleiter
RB-1-Manager / SGF Leiter

Ziele:

- Die Teilnehmer sind in der Lage, über ihr eigenes Führungsverhalten zu reflektieren und lernen aktuelle und dem Digitalisierungs-Zeitalter entsprechende Leadership-Methoden kennen, sodass sie in der Lage sind diese im Bankbetrieb anzuwenden und in der Praxis umzusetzen.
- Vor dem Hintergrund Ihrer Funktion als Führungskraft diskutieren Sie die veränderten Anforderungen der letzten Jahre in der Wirtschaft und stärken die Identifikation mit Ihrer Rolle und Funktion.
- Sie erkennen die Chancen und Risiken neuer Führungsinstrumente und wissen diese situations- und organisationsadäquat einzusetzen.
- Sie lernen collaborative Werkzeuge & Modelle für Führungskräfte kennen und diskutieren deren Anwendungsmöglichkeiten, damit Sie die MitarbeiterInnen bei ihrer Arbeit und in ihrer Effizienz bzw. Effektivität optimal unterstützen können.

Inhalte:

- Aspekte der dynamischen und digitalisierten Arbeitswelt
- Veränderungskompetenz als Überlebensfähigkeit von Organisationen bei gleichzeitiger notwendiger Stabilität
- Möglichkeiten der vorausschauenden Selbsterneuerung der Organisation vor dem Hintergrund wachsender Dynamik
- „Collaboration“ versus „Partizipation“ als Führungsprinzipien
- Identität und Rolle als collaborative Führungskraft
- Elemente und Methoden „agiler Führung“
- Agilität durch hohe „Wahrnehmungs-, Delegations- und Reaktionsfähigkeit“
- Chancen und Stolpersteine
- Der Multiplikator-Effekt von agiler Führung
- Ausgewählte Aspekte des wettbewerbsorientierten Stakeholder-Management

Credits:
GL: Unternehmerische Kompetenz - 10 Credits

SEM-Nr.:	**Dauer:** 1 Tage	**Preis:** € 530,00 pro Teilnehmer*
14513	01.04.2020	

Erleben statt Erlesen
Konstruktiv Kooperieren – Effektiv führen

Zielgruppe:

Geschäftsleiter
RB-1-Manager / SGF Leiter

Ziele:

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

Inhalte:

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

Credits:
GL: Kooperationskompetenz - 20 Credits

SEM-Nr.:	**Dauer:** 2 Tage	**Preis:** € 650,00 pro Teilnehmer*
14517	. 17.06. – 18.06.2020	.

Reden bei Wind und Wetter: Führungskommunikation in stürmischen Zeiten

Zielgruppe:

Geschäftsleiter
RB-1-Manager / SGF Leiter

Ziele:

- Nach dem Workshop kennen die Teilnehmenden die Schwierigkeiten ihrer persönlichen Kommunikation im Change Management – und auch die Möglichkeiten.
- Sie entscheiden 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 schwierig und heikel.
- Führungskräfte tragen Verantwortung für die anstehenden Änderungen. Sie vertreten Entscheidungen vor dem Team und stehen für die Umsetzung gerade.
- Dieser Workshop unterstützt Führungskräfte darin, für sich selbst und in der jeweiligen Situation erfolgreich zu kommunizieren. Er besteht aus zwei Teilen.
    1. **Kommunikation in Zeiten der Veränderung**
       - Was ist in Veränderungssituationen besonders zu beachten?
       - Auf welchen Grundsätzen beruht ein heikles Gespräch?
    2. **Kommunikationstraining**
       - Wie vermittle ich unpopuläre Entscheidungen und Informationen?
       - Wie gehe ich mit Ablehnung, Widerstand und Ignorieren um?

Credits:

GL: Führungskompetenz - 10 Credits

SEM-Nr.:	**Dauer:** 1 Tag	**Preis:** € 570,00 pro Teilnehmer*
14515	05.11.2020	

Persönlichkeitsentwicklung

Vom Schreibtisch zu Präsentation. Wissen selbstbewusst vermitteln 150
Motivation I – Mit Vertrauen Herausforderung annehmen 151
Motivation II – Techniken zur täglichen Stressbewältigung im Team 152
Mentaltraining I – Energien sinnvoller nutzen 153
Mentaltraining II – Veränderungen und Negatives leichter bewältigen 154
Verstehen und verstanden werden 155
Schwierige Gespräche kompetent führen 156
Rhetorik Intensiv „professional authenticity“ 157
Besprechungstechnik „Zur Sache“ ® „shorten your meeting time“ 158
Zeit- und Selbstmanagement 159
Gesund und fit mit richtigem Energiemanagement 160
Kompetenz & Kommunikationstraining 161
Workshop Multiplikator Führerschein 162

Kooperation 163
Raiffeisen Intensiv 163

Vom Schreibtisch zu Präsentation.
Wissen selbstbewusst vermitteln

Zielgruppe:

Praktiker mit Vortragstätigkeit

Ziele:

- strukturierte Vorbereitung einer Präsentation
- sicherer Umgang mit Präsentationsmedien
- sicherer Umgang mit schwierigen Situationen im Vortrag

Inhalte:

- Grundlagen Präsentation – Training - Seminar
- Präsentationsvorbereitung
- Visualisierungstechniken
- Medieneinsatz
- Erstellung von Präsentationsunterlagen
- Rhetorik und Körpersprache
- Störfaktoren

SEM-Nr.:	**Dauer:** 1 Tag	**Preis:** € 480,00 pro Teilnehmer*
14431	16.04.2020	

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 lt. 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 –
Veränderungen und 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 und 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 Bedürfnisebene 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.:	**Dauer:** 2 Tage	**Preis:** € 725,00 pro Teilnehmer*
14430	21.09. – 22.09.2020	

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-Seminares: 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:** € 1.195,00 pro Teilnehmer*
14428	05.03. – 07.03.2020	
14429	08.10. – 10.10.2020	

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

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

Ziele:
Sie wissen die versteckten Regeln, nach denen die Meinungsbildung in Gruppen vor sich geht. Als Besprechungsleiter/in wie auch als Diskussionsteilnehmer/in lernen Sie das Geschehen in der Runde aus der souveränen Überblicksperspektive zu verfolgen. Sie lassen Sich nicht vom Hickhack der Für- und Wider-Argumente vereinnahmen, sondern haben die verfahrenstechnische Steuerung der Diskussion als Ziel: Sie führen Regeln der Konventionen ein, die eine effiziente Arbeit erfordern. Gruppendynamische Spannungen, Angriffe gegen Ihre Autorität als Leiter erleben Sie nicht mehr als bedrohlich. Vielmehr nützen Sie derartige Situationen geschickt, um Ihre Rolle weiter zu festigen.
Das Seminar vermittelt verblüffend wirksame Prinzipien, wie Sie als Besprechungsleiter/in auf der Winner-Seite zu stehen kommen: souverän in der Ausstrahlung, erfolgreich in der Steuerung der Gruppendynamik und anerkannt als Autorität.
Als Diskussionsteilnehmer/in erlernen Sie elementare Regeln, wie Sie die Diskussion im Sinne Ihrer Interessen mitsteuern und damit als Winner verlassen.

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

SEM-Nr.:	**Dauer:** 3 Tage	**Preis:** € 1.195,00 pro Teilnehmer*
14448	05.11. – 07.11.2020	

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
- Kennenlernen von Kreativitätssteigerung und 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 und Entscheidungen treffen
- Bewusstmachen von psychologischen Aspekten beim Selbstmanagement, wie etwa: Wo stehe ich mir selbst im Wege? Welchen „Vorteil“ habe ich davon meine gesetzten Ziele nicht zu erreichen?

SEM-Nr.:	**Dauer:** 3 Tage	**Preis:** € 1.260,00 pro Teilnehmer*
14441	18.11. – 20.11.2020	

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

Workshop Multiplikator Führerschein

Zielgruppe:
MA der RBG Nö/Wien/Burgenland welche in Schulen (NMS 4. Klasse / Polytechnischen Schulen/ 1. Klasse Fachschulen) als Referenten und Multiplikatoren zum Thema Finanzführerschein agieren sollen.

Ziele:
Die Teilnehmer können einen Vortrag zum Thema Finanzführerschein in Schulen selbständig zusammenstellen, die notwendigen Inhalte recherchieren und die benötigten Unterlagen in qualitativer Form erstellen. Zusätzlich erhalten die Teilnehmer konstruktive Anleitungen zum Thema Präsentationstechnik und erhalten Feedback zu eigenen Präsentationen im Rahmen des Workshops.

Inhalte:

Tag 1: Basics zu Präsentationstechnik und Tools

Tag 2: Inhalte des Finanzführerscheines (5 Module á 2 Stunden und ein Test):

1. Modul:
   Organisatorisches, Assoziationen zum Thema Geld, persönliche Zukunftsvisionen/Wünsche, Ziele
2. Modul:
   Mein Konto / Mein Jugendkonto
3. Modul:
   Wirkungsweisen und Strategien der Werbung / Shoppen
4. Modul:
   Verkaufstricks im Supermarkt
5. Modul:
   Geldüberblick und Budgetplanung
6. Test

Abendeinheit:
Jeder Teilnehmer wählt eines der 5 Module aus und erstellt eine Präsentation (aufgrund der erworbenen Kenntnisse aus Tag 1 und Tag 2) dazu.
Es wird darauf geachtet, dass alle 5 Themen in der Gruppe verteilt/vorhanden sind.
Am Ende des Seminars werden die Präsentationen gegenseitig unter den Teilnehmern ausgetauscht/zur Verfügung gestellt.

Tag 3: Präsentation der in der Abendeinheit erstellten Präsentationen. Feedback zur Präsentationstechnik und zum Inhalt durch den Trainer und durch die Seminargruppe.

SEM-Nr.:	**Dauer:** 3 Tage	**Preis:** € 1.495,00 pro Teilnehmer*
14440	26.05. – 28.05.2020	

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.:	**Dauer:** 1 Tag	**Preis:** € 285,00 pro Teilnehmer*
14495	19.11.2020	

Funktionäre

Basisseminar für alle Funktionär (Modul 1 + 2) 166
Kreditgeschäft für den Funktionäre (Modul 3) 167
Risikobeurteilung durch den Funktionär (Modul 4) 168

Vertiefungsseminare 169
Kontrollaufgaben des Funktionärs 169
Volkswirtschaftliche Zusammenhänge 170
Vertiefung Kreditgeschäft und Sicherheiten 171
Produkte und Dienstleistungen der Raiffeisenbank 172
Mitgliederinformation vor dem Verlassenschaftsfall 173
Vertiefung Zahlungsverkehr „Alles rund ums Konto“ 174
Vertiefung Veranlagung 175
Vertiefung Bankbetriebswirtschaft 176
Vertiefung IT Sicherheit durch bewusstes Verhalten 177

Basisseminar für alle Funktionär (Modul 1 + 2)

Aufgaben und Rolle des Funktionärs (Modul 1)

Bank-Betriebswirtschaft für den Funktionär (Modul 2)

Mit diesem Seminar erhalten Sie das notwendige Wissen, um Ihre neue Rolle als Funktionär in Ihrer Raiffeisenbank gut ausüben zu können. Die Bankprodukte werden immer vielfältiger und komplexer. Somit auch deren Auswirkungen auf den geschäftlichen Erfolg. Die Beurteilung der wirtschaftlichen Lage der Bank ist für Funktionäre eine wichtige Kompetenz.

Zielgruppe:
Funktionäre

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

Inhalte:

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

SEM-Nr.: **Dauer:** 2 Tage **Preis:** € 590,00 pro Teilnehmer*

19.06. – 20.06.2020
25.09. – 26.09.2020
16.10. – 17.10.2020
20.11. – 21.11.2020

Reise und Aufenthaltskosten sind mit dem Hotel zu verrechnen.

Kreditgeschäft für den Funktionäre (Modul 3)

Zielgruppe:
Funktionäre

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

Inhalte:

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

SEM-Nr.: **Dauer:** 1 Tag **Preis:** € 300,00 pro Teilnehmer*

28.01.2020
05.03.2020
17.09.2020
10.11.2020

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:** € 320,00 pro Teilnehmer*

11.02.2020
07.04.2020
05.10.2020
15.12.2020

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:

- Finanztechnischeund dienstrechtliche Kontrollen
- Haftungsfragen

SEM-Nr.: **Dauer:** 4,5 Std. **Preis:** € 1.950,00 (pauschal)*

05.03.2020
09.04.2020
08.10.2020
12.11.2020

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:** € 1.710,00 (pauschal)*

23.04.2020
28.05.2020
08.10.2020

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:** € 1.710,00 (pauschal)*

11.03.2020
18.11.2020

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:** € 1.710,00 (pauschal)*
	05.11.2020	

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:** € 1.710,00 (pauschal)*

20.01.2020
03.11.2020

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 Seminares „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:** € 1.710,00 (pauschal)*

21.01.2020
26.11.2020

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:** € 1.710,00 (pauschal)*

04.03.2020

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:** € 1.710,00 (pauschal)*
	19.02.2020 19.11.2020	

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:** € 1.710,00 (pauschal)*
	18.03.2020 17.11.2020	

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, MA (Organisation)

01 -712 13 13 / 708

Ing. Kim Wurzbach (BO, IT)

01-712 13 13 / 711

Markus Rauscher, MA (IT)

01-712 13 13 / 725

MODAL – Gesellschaft für betriebsorientierte Bildung und Management GmbH
1020 Wien, Friedrich-Wilhelm-Raiffeisen-Platz 1
Tel: +43 (0) 1 / 712 13 13 | Fax DW 740
www.modal-bildung.at | E-Mail: modal@modal-bildung.at