



Exklusiv für unsere Bankpartner

Trainings 2020. Die Akademie der Bankenkooperation.



Karlsruher



württembergische

Ihr Fels in der Brandung.

Unser Angebot.
So individuell und
vielfältig wie die
Ansprüche unserer
Partner.

Einführung & Überblick

Wir sind davon überzeugt, ...	S. 7
Unser Qualitätsversprechen	S. 8
Welches Trainingsformat ist für Sie das richtige?	S. 9
Online-Trainingsformate	S. 9
Das Team der Akademie	S. 10
Das Trainerteam in den Vertriebsdirektionen	S. 11
Das Trainerteam aus unserem Netzwerk	S. 12
Auditiertes Bildungsdienstleister. Mit uns sind Sie bestens gerüstet	S. 13
Beispielhafte Muster-Entwicklungspfade	S. 14

Trainingsangebote & Weiterbildung

Unsere Trainings und Seminare im Überblick	S. 17
--	-------

Vorsorgeseminare

Vorsorge 1	S. 20
Vorsorge 2	S. 21

Fachseminare

Prüfungsvorbereitung für Azubis: Bankkaufleute (IHK) und Finanzassistenten (IHK)	S. 24
Der Firmenkunde	S. 25
Zertifizierter Fachberater für Betriebliche Altersvorsorge (IHK)	S. 26
Generationen-Banking	S. 27
Generationen-Beratung Workshop	S. 28
Zertifizierter Generationen-Berater (IHK)	S. 29
Private Banking	S. 30

Methodische Trainings

Fragekompetenz in der ganzheitlichen Beratung. Präzise – verbindlich – erfolgreich	S. 34
Verkaufen mit Persönlichkeit – die Marke ICH im Kundendialog	S. 35
Training on the job	S. 36
Videoberatung	S. 37

Aktive Telefonie

Erfolgreiche Steuerung des eigenen Terminkalenders	S. 40
Erfolgreiche Terminsteuerung im Vertriebsteam	S. 41

Seminare rund um die Genossenschaftliche Beratung

Die Genossenschaftliche Beratung als Schlüssel zum Erfolg	S. 44
Die Genossenschaftliche Beratung erfolgreich im Vertriebsteam integrieren	S. 45

Seminare für Führungskräfte & Teamentwicklung

Coaching-Elemente im Führungsalltag	S. 48
Der Kunde im Mittelpunkt – mit ECHTEM Kundenfokus Berater und Kunden begeistern	S. 49
Wirksam führen im Vertrieb	S. 50
Agile Führung. Vom Ich. Zum Du. Zum Wir. Zum Team	S. 51
Teamentwicklung. Gemeinsam effizient. Zielorientiert. Als TEAM	S. 52

Seminare zur Persönlichkeitsentwicklung

Wirkungsvoll präsentieren	S. 56
Trainerausbildung	S. 57
Einzigartig – merkwürdig – nachhaltig. Was wir von Tieren lernen können	S. 58
Ausbildung zum Systemischen Coach	S. 59
Mit Coaching schneller zum Ziel	S. 60
Stimme und Körpersprache – überzeugend im Einklang	S. 61

Betriebliches Gesundheitsmanagement

Mit WanderCoaching gesund und klar zum Ziel	S. 64
Achtsamkeit – Strategie für innere Stärke und Stressbewältigung	S. 65
Stressbewältigung durch Achtsamkeit – Kompaktkurs (MBSR).	S. 66
Stimmungsmanagement	S. 67

Rund um Ihre Anmeldung

Anmeldung	S. 69
-----------	-------

**„Das Geheimnis
des Erfolgs ist
anzufangen.“**

(Mark Twain)

Einfach. Machen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Erfolg kommt nicht von allein. Es braucht den unbedingten Willen, kontinuierlich an sich zu arbeiten und sich mit erweitertem Wissen immer wieder neue Chancen zu erschließen. Erfolg benötigt dazu auch Rahmenbedingungen, die eine zielgerichtete, erfolgsorientierte Qualifizierung ermöglichen und fördern.

Und nicht zuletzt braucht es dafür Menschen, die nicht nur absolut davon überzeugt sind, dass eine kontinuierliche Investition in Mitarbeiter die beste und nachhaltigste Anlage überhaupt ist – human capital management at its best –, sondern entwicklungshungrige Mitarbeiter auch mit Ihrer ganzen Leidenschaft unterstützen.

Machen Sie den ersten Schritt. Lassen Sie uns gemeinsam Entwicklungspfade definieren und erfolgreich beschreiten!

Unser aktives Zukunftsmanagement beantwortet all Ihre konkreten Fragen und zeigt Ihnen die systematischen Wege, um einerseits individuelle Karrieren zu fördern und andererseits schlagkräftige Teams zu formen.

Unser umfassendes, konsequent auf persönliche Weiterentwicklung für die berufliche Praxis und vor allem erfolgreiche Übersetzung in Vertriebsergebnisse ausgerichtetes Trainingsprogramm deckt alle relevanten Lerninhalte ab: Eine breite Palette von Lernangeboten – von klassischen Trainings, professionellen Fachseminaren, modernen E-Learnings und Webinaren für das Selbststudium bis zu individuellen Coachings – bietet nahezu unbegrenzte Möglichkeiten zu Kompetenzerweiterung und signifikanter Performancesteigerung.

Sichern Sie sich Ihren Wissens- und Transfervorsprung. Als die Akademie der Bankenkooperation und zwischenzeitlich jahrelang fest etablierter Ausbildungspartner in der Finanzdienstleistung begegnen wir den Herausforderungen unserer Zeit mit geballtem Wissen, innovativen Lernformaten und vor allem viel Freude an der Arbeit mit und für Menschen. Gemeinsam mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern schaffen wir so die Grundlage für auch künftige kontinuierliche Vertriebserfolge.

„Machen ist wie Wollen, nur krasser!“

(Hans-Uwe L. Köhler)



Dirk Hendrik Lehner
Geschäftsführer
Württembergische Vertriebspartner GmbH
Leiter der Bankenkooperation

Einführung & Überblick.

Wir sind davon überzeugt, ...

- ... dass die Weiterbildung von Mitarbeitern eine der wesentlichen Grundlagen betriebswirtschaftlichen Erfolgs ist und bleibt.
- ... dass Spaß, Begeisterung, Emotionen, Freude, Leidenschaft sowie Identifikation wichtige Erfolgsfaktoren sind.
- ... dass auch im digitalen Umfeld die vier Kompetenzfelder der Personalentwicklung die Eckpfeiler einer ausgewogenen und zielführenden Qualifizierung sind.
- ... dass die Kombination einer bewährten Basis mit innovativen Inhalten und Formaten Erfolge bringt und neue Maßstäbe setzt.

Eine mehrdimensionale Aus- und Weiterbildung ist uns wichtig.
Deshalb sprechen unsere Trainings jeweils mehrere Kompetenzfelder an.

Kompetenzfelder in der Personalentwicklung mit Beispielen

- Produktwissen
- Tarifkombinationen
- Gesetzliche Rahmenbedingungen
- Vertriebskonzepte

Fachkompetenz

Methodenkompetenz

- Gesprächsführung
- Vernetzung der Themen- und Bedarfsfelder
- Einsatz von Beratungsunterlagen
- Rhetorik und Fragekompetenz

- Auftreten
- Wirkung
- Beziehungsmanagement
- Empathie

Soziale Kompetenz

Persönliche Kompetenz

- Mut
- Wille
- Veränderungsbereitschaft
- Feedback-Kultur
- Zielstrebigkeit/Durchhaltevermögen

Unser Qualitätsversprechen.

Drei wesentliche Punkte zeichnen das Qualitätsversprechen unserer Trainingsakademie aus. Dabei bilden die Qualifikation unserer Trainer und vor allem die ausgezeichnete Qualität der Seminare seit Jahren die Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Vertriebs- und Personalbereichen.

Dafür steht die Akademie der Bankenkooperation



Praxisbezug zum Bankalltag

- Versierte Spezialisten in der Finanzbranche mit langjähriger Erfahrung im Bankenvertrieb führen unsere Trainings und Seminare durch.
- Diese werden dadurch auch zur wertvollen Plattform für den Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmern und Trainern.

Vielseitige Methodik

- Die ausgeschriebenen Inhalte sind ausgewogen nach pädagogischen und didaktischen Prinzipien gestaltet.
- Durch die gezielte Auswahl der verschiedenen Trainingsmethoden bieten wir unseren Teilnehmern kreative Abwechslung, die den nachhaltigen Lernerfolg und die praktische Umsetzung im Alltag sichert.

Kompetenz der Trainer

- Unsere Trainer und Coaches sind sehr gut ausgebildet und zertifiziert.
- Regelmäßige Fort- und Weiterbildungen garantieren und dokumentieren unseren Qualitätsanspruch.

Welches Trainingsformat ist für Sie das richtige?

<p>Offene Seminare der Bankenkooperation</p> <p>An einem festen Termin findet ein Austausch der Teilnehmer mit Kollegen aus anderen Banken über Erfahrungen und Erfolgsstrategien statt. Sie lernen gemeinschaftlich fest geplante Inhalte an festgelegten Terminen und Orten.</p>	<p>Vorteile</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Austausch mit Teilnehmern aus anderen Häusern ▪ Vielfältige Seminarinhalte ▪ Kompetente Trainingsdurchführung; mit zwei Trainern im Tandem ▪ Lernen in neuer Umgebung ▪ Anmeldung einzelner Mitarbeiter möglich ▪ Frühzeitig planbar durch feststehende Termine ▪ Strukturierte Planung von individuellen Entwicklungspfaden
<p>Inhouse-Seminare</p> <p>Individualität ist hier alles: Mit Teilnehmern ausschließlich aus Ihrem Haus führen wir in Ihren Räumen individuelle Trainings durch.</p> <p>Auch die Termine vereinbaren wir in Absprache mit Ihnen.</p>	<p>Vorteile</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Flexible Abstimmung der Termine ▪ Individuell auf Ihren Bedarf abgestimmte Seminarziele und -inhalte ▪ Integration aktueller Vertriebschwerpunkte und -maßnahmen ▪ Einheitlicher Wissensstand für alle Mitarbeiter ▪ Keine Reisekosten für Ihre Mitarbeiter ▪ Keine personellen Ausfallzeiten für An- und Abreise
<p>Arbeitsplatzbegleitende Maßnahme</p> <p>Die individuell festgelegten Entwicklungsziele werden durch unsere Coaches direkt am Arbeitsplatz Ihres Mitarbeiters trainiert und umgesetzt. Die entsprechende Vorgehensweise legen wir im Vorfeld gemeinsam fest. Die Teilnehmer werden durch ein ausführliches Feedback sowie konstruktive Handlungsempfehlungen optimal gefördert.</p>	<p>Vorteile</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Individuelle und gezielte Förderung einzelner Mitarbeiter ▪ Vielfalt an möglichen Themen ▪ Hohe Qualität durch ausgebildete und zertifizierte Coaches ▪ Keine Reisekosten für Ihre Mitarbeiter ▪ Individuell geplante und umgesetzte Ziele ▪ Wertvolles Feedback als Grundlage zur Reflexion des Mitarbeiters ▪ Individuelle Terminplanung

Online-Trainingsformate.

Unsere Online-Trainings stehen für zeitgemäße, kompakte und praxisbezogene Informationen. Die erfahrenen Trainer aus den Präsenztrainings begleiten Sie dabei in kurzen Einheiten und machen Sie fit in den vielfältigsten Bereichen aus unserer Produktwelt ebenso wie in Vertriebsansätzen und -ansprachen.

So runden zum Beispiel die Webinare unser umfangreiches Seminarangebot ab und sind damit ein weiterer Baustein im Rahmen zeitgemäßer Lern-Konzepte und moderner Personalarbeit.

Darüber hinaus unterstützt Sie unser Online-Angebot beim Erreichen Ihrer gesetzlich vorgeschriebenen Bildungszeiten – einfach in Buchung und Handhabung und effektiv in der Anwendung.

Zum vielseitigen Angebot mit den jeweils aktuellen Terminen geht es hier: www.die-bankenkooperation.de. Auf der Website finden Sie ebenso die Anmeldung sowie alle technischen Voraussetzungen.

Gern führen wir auch dieses Format individuell mit Ihrem Haus durch. Sprechen Sie uns dazu gerne direkt an. Wir freuen uns darauf, wenn wir Sie auch online in einer unserer Veranstaltungen begrüßen können!

Das Team der Akademie.



Michael Philipp
 Fachliche Leitung der Trainer
 Trainer (BDVT)
 Dipl. Systemischer Coach (ADG)

michael.philipp@
 wuerttembergische.de



Manuela Herzog
 Trainerin (BDVT)
 Zertifizierter Business Coach

manuela.herzog@
 wuerttembergische.de



Verena Schmitt
 Fachliche Leitung Generationen-Beratung
 Trainerin (BDVT)
 Estate Planner (FSFM)

verena.schmitt@
 wuerttembergische.de



Dominik Muhler
 Fachliche Leitung Betriebliches
 Vorsorgemanagement
 Fachwirt für Finanzberatung (IHK)

dominik.muhler@
 wuerttembergische.de



Tanja Schottmüller
 Fachliche Leitung E-Learning &
 Kommunikation
 Zert. Digital Learning Designer (CLC)
 Marketing-Professional (DVA)

tanja.schottmueller@
 wuerttembergische.de



Stefan Preissler
 Seminarorganisation

stefan.preissler@
 wuerttembergische.de



Claudia Eckert
 Lernbegleitung

claudia.eckert@
 wuerttembergische.de

Das Trainerteam in den Vertriebsdirektionen.



Rico Birnbaum
Trainer (BDVT)



Tatjana Böser
Trainerin (ADG)



Sven Dressler
Betriebswirt für bAV (FH) & CIFEP



Radomir Kasak
Trainer (BDVT)



Sabine Lachner
Trainerin (BDVT)



Sabine Lehmann
Trainerin (BDVT)



Patrik Margas
Estate Planner (FSFM)



Merten Seidel
Estate Planner (FSFM)



Robert Sigler
Estate Planner (FSFM)



Gabriele Vogt
Trainerin (BDVT)



Carsten Weigel
Trainer (BDVT)

Das Trainerteam aus unserem Netzwerk.



Dalida Brekalo
Dipl. Systemischer &
Mental Coach



Michael Kopf
Performance Consultant
Business Coach



Andrea Maria Müller
Systemischer Business Coach



Gunther Reber
WanderCoach, Trainer und
Achtsamkeitslehrer (MBSR)



Martin Richter
Stimm- und Sprechtrainer



Christiana Schmitt
Zert. Trainerin für
Mensch-Tier-Interaktion



Marina Brekalo
Dipl.-Wirtschaftspsychologin (FH)

Auditiertes Bildungsdienstleister. Mit uns sind Sie bestens gerüstet.

Als auditiertes Bildungsdienstleister und Trusted Partner der GDV-Initiative „gut beraten“ setzen Sie mit uns alle Anforderungen des Gesetzgebers in Bezug auf IDD um. Gleiches gilt für die Vorgaben aus der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV).

Als Trusted Partner sind wir autorisiert, Bildungskonten in der Weiterbildungsdatenbank bei „gut beraten“ einzurichten. Wir unterstützen Sie deshalb gerne bei der Verwaltung Ihrer Bildungskonten und geben Ihnen regelmäßigen Überblick über die aktuell gemeldeten Bildungszeiten.

Insurance Distribution Directive (IDD)

Mehr Verbraucherschutz und gleiche Regeln für alle – das will die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD (Insurance Distribution Directive) erreichen. Die Umsetzung der Richtlinie ist seit dem 23.02.2018 gültig. Seit diesem Termin gelten unter anderem neue Regeln für die Beratung von Versicherungsanlageprodukten. Eine gut dokumentierte Aus- und Weiterbildung ist für alle im Versicherungsvertrieb Tätigen Pflicht.

Betroffen sind alle Personen, die bei der Vermittlung oder Beratung von Versicherungsanlageprodukten mitwirken. Gesetzlich ist eine Verpflichtung zur Weiterbildung von 15 Stunden pro Jahr vorgeschrieben.

Für die Aus- und Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen stellen wir Ihnen in gewohnter Weise unser Seminarprogramm und unser umfangreiches Angebot an Webinaren zur Verfügung.



Besser. Weiter. Bilden.

Auditiertes Bildungsdienstleister

Seit 01.01.2014 können Versicherungsvermittler für die Teilnahme an bestimmten Qualifizierungsmaßnahmen Weiterbildungspunkte erwerben. Als Bildungsdienstleister sind wir bereits seit Anfang an dabei und seit dem 25.07.2017 auch als auditiertes Bildungsdienstleister ausgezeichnet. Prüfer der GDV-Initiative kontrollieren alle Anbieter von Weiterbildungen, inwieweit diese die Anforderungen an die Punktevergabe erfüllen. Die KARLSRUHER hat dieses Audit erfolgreich bestanden.

Somit sind wir auch für die im Rahmen der IDD geltenden Verpflichtung zur regelmäßigen Weiterbildung für den Versicherungsvertrieb bestens gerüstet und Ihr bewährter Partner bei allen Fragen des Erwerbs von Bildungszeit.

Wir unterstützen Sie bei der Verwaltung Ihrer Weiterbildungszeit

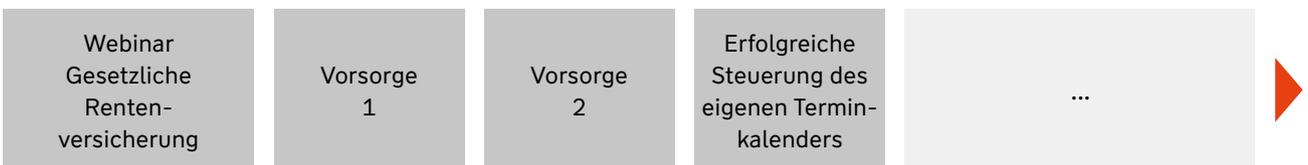
Teilnehmern der GDV-Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ schreiben wir die erworbene Weiterbildungszeit auf ihrem Bildungskonto gut. Hierzu benötigen wir die Vermittler-ID. Die Weiterbildungszeit finden Sie in den Ausschreibungen der entsprechenden Seminare.

Sie haben noch kein Vermittlerkonto in der Weiterbildungsdatenbank angelegt? In diesem Fall übernehmen wir als „Trusted Partner Basis“ die Erstauthentifizierung und legen für Sie ein Bildungskonto an.

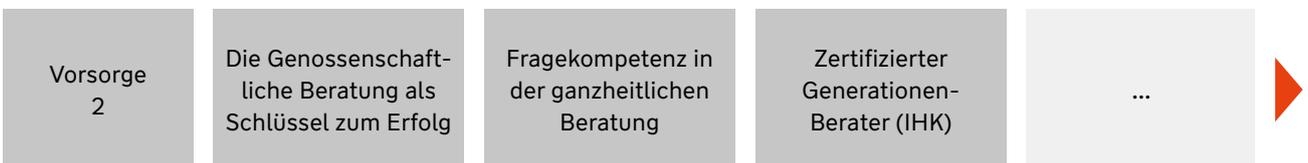
Beispielhafte Muster-Entwicklungspfade.

Um unser Trainingsangebot optimal zu nutzen, empfehlen wir, mehrere Bausteine zu kombinieren. Wir haben für Sie beispielhafte Kombinationsmöglichkeiten von Trainings gemäß den bekannten Zielgruppen zusammengestellt. Da Entwicklungspfade selbstverständlich immer auf den einzelnen Teilnehmer persönlich zugeschnitten sein sollten, sprechen Sie uns zu einer individuellen Planung gerne an!

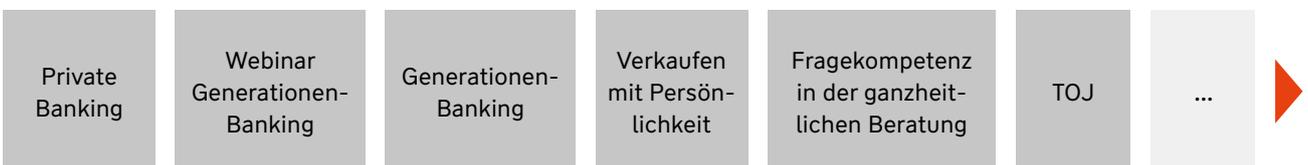
Servicekundenberater



Privatkundenberater



Private Banking Berater



Führungskraft (Filialleiter/Teamleiter)





Trainings- angebote & Weiter- bildung.

Kompetenzen

Wir haben die Anteile der Kompetenzfelder gewichtet und schematisch dargestellt.

Die Zahl in den Kästchen gibt den etwaigen Anteil des jeweiligen Kompetenzfeldes in Prozent an.

Selbstverständlich soll dies für Sie und Ihre Mitarbeiter nur als Orientierung dienen, da unsere Trainer die Inhalte im Verlauf des Seminars auch auf die Teilnehmer abstimmen können.

Ebenso haben wir zur ganzheitlichen Übersicht die Zielgruppen für die einzelnen Trainings sowie die anrechenbare Bildungszeit in IDD Minuten aufgeführt.

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Servicebank	40 30	
✓ Privatbank	15 15	
✓ Firmenbank		
✓ Private Banking		

Preise

Alle aufgeführten Preise verstehen sich inkl. MwSt.

Unsere Trainings und Seminare im Überblick.

	Inhalte (ca. Anteil in %)				Termin 1	Termin 2	Veranstaltungsort	IDD ¹⁾
Vorsorge I	40	30	15	15	05./06.05.2020	06./07.10.2020	Bad Dürkheim	635
Vorsorge II	50	30	10	10	19./20.05.2020	15./16.09.2020	Bad Dürkheim	660
Prüfungsvorbereitung für Azubis	30	30	30	10	Individuell		Inhouse	-
Der Firmenkunde	40	40	10	10	28./29.04.2020		Rauenberg	555
Zert. Fachberater BAV (IHK)	70	10	10	10	Modul 1: 03./04.06.2020, Modul 2: 24./25.06.2020, Modul 3: 14./15.07.2020		IHK Heilbronn	300
Generationen-Banking	50	20	15	15	24./25.09.2020		Rauenberg	645
Generationen-Banking Workshop	50	20	15	15	13.11.2020		Rauenberg	315
Zert. Generationen-Berater (IHK)	60	20	10	10	Modul 1: 23./24.04.2020, Modul 2: 27./28.05.2020, Modul 3: 25./26.06.2020		Rauenberg	1.695
Private Banking	60	20	10	10	30.09./01.10.2020		Oberkirch	645
Fragekompetenz	10	70	10	10	12.05.2020		Karlsruhe	360
Verkaufen mit Persönlichkeit	10	50	30	10	Individuell		Inhouse	270
Training on the job ²⁾	25	25	25	25	Individuell		Inhouse	Ind.
Videoberatung	10	50	30	10	Individuell		Inhouse	600
Steuerung Terminkalender	10	50	20	20	Individuell		Inhouse	375
Terminsteuerung im Vertriebsteam ³⁾	10	50	20	20	Individuell		Inhouse	375
Geno. Beratung – Schlüssel zum Erfolg	20	40	20	20	28./29.09.2020		Rauenberg	690
Geno. Beratung im Vertriebsteam	10	50	20	20	13./14.10.2020		Rauenberg	690
Coaching-Elemente	10	50	20	20	05./06.05.2020		Bad Dürkheim	650
Der Kunde im Mittelpunkt	10	50	20	20	Individuell		Inhouse	240
Wirksam Führen im Vertrieb	10	30	30	30	Individuell		Inhouse	650
Agile Führung	10	30	30	30	22./23.09.2020	20./21.10.2020	Rauenberg	650
Teamentwicklung ²⁾	-	-	-	-	Individuell		Inhouse	Ind.
Wirkungsvoll präsentieren	10	50	20	20	25.03.2020 und 22.04.2020		Karlsruhe	630
Trainerausbildung	10	50	20	20	Individuell		Inhouse	-
Was wir von Tieren lernen können	10	20	50	20	Individuell		Straubenhardt	-
Ausbildung zum Syst. Coach	10	30	30	30	Individuell		Inhouse	-
Mit Coaching schneller zum Ziel ³⁾	-	-	-	-	Individuell		Inhouse	-
Stimme und Körpersprache	10	50	20	20	23.09.2020		Karlsruhe	-
WanderCoaching	-	-	-	-	Individuell		Inhouse	-
Achtsamkeit	-	-	-	-	28.05.2020		Baden-Baden	-
Stressbewältigung (MBSR)	-	-	-	-	Modul 1: 22./23.09.2020 Modul 2: 21./22.10.2020		Baden-Baden	-
Stimmungsmanagement	-	-	-	-	27.05.2020		Karlsruhe	-

¹⁾ Als Bildungszeit anrechenbare Minuten gemäß der Insurance Distribution Directive (IDD)

²⁾ Durch die individuelle Festlegung der Seminar-, TOJ- oder Coaching-Ziele ist eine Aufteilung der Kompetenzfelder im Vorfeld nicht möglich

³⁾ Arbeitsplatzbegleitend



Vorsorge- seminare.



Vorsorge 1.

„Die Zukunft kann man am besten voraussagen, wenn man sie selbst gestaltet.“

(Alan Kay)

Machen Sie sich und Ihre Kunden fit für die wichtigen Themen der Zukunft. Das Kennen und Erkennen von Einkommenslücken heute und im Alter stehen im Fokus. Die Teilnehmer kennen praxisorientierte und bedarfsgerechte Lösungsansätze.

Ziele

- Einkommenslücken identifizieren und kundenorientiert darstellen
- Bedarfsgerechte Lösungen nutzenorientiert anbieten
- Kundensignale für die ganzheitliche Beratung erkennen und nutzen

Inhalte

- Grundlagen der gesetzlichen Rentenversicherung
- 3-Schichten-Modell
- Biometrische Risiken und Versorgungslücken
- Passende Lösungen und deren Highlights aus unserem vielfältigen Produktportfolio
- Signalerkennung und Kundenansprachen üben
- Sales Stories aus der Praxis

Dauer

Dienstag 09:30 Uhr bis Mittwoch 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Hotel „Annaberg“, Bad Dürkheim

Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung, Übernachtung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Manuela Herzog und Radomir Kasak

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Servicebank	40	
✓ Privatbank	30	
✓ Firmenbank	15 15	
Termine	05./06.05.2020 06./07.10.2020	

Vorsorge 2.

„Man soll die Dinge so nehmen, wie sie kommen. Aber man soll auch dafür sorgen, dass die Dinge so kommen, wie man sie nehmen möchte.“

(Curt Goetz)

Nach dem Motto „Strategie schlägt Zufall“ machen die Teilnehmer den nächsten Schritt zum Experten rund um die Themen der Zukunftsvorsorge.

Ziele

- Die Renteninformation analysieren und als Beratungsinstrument lösungsorientiert einsetzen
- Systemische Rendite kennen und als Argument im Beratungsgespräch nutzen
- Fragetechniken gezielt anwenden
- Die Bedarfsfelder „Absicherung“ und „Leben im Alter“ sicher beraten

Inhalte

- Aktuelle Zahlen und Rahmenbedingungen aus der Sozialversicherung
- Die Renteninformation als Beratungsinstrument
- Vertiefung des 3-Schichten-Modells
- Steueroptimierte Produktlösungen und ihre Gestaltungsmöglichkeiten
- Praxistraining: Verkaufssequenzen trainieren und reflektieren

Dauer

Dienstag 09:30 Uhr bis Mittwoch 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12 Teilnehmer

Veranstaltungsort

Hotel „Annaberg“, Bad Dürkheim

Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung, Übernachtung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Radomir Kasak und Carsten Weigel

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Servicebank	50 30	
✓ Privatbank	10 10	
✓ Firmenbank		
Termine	19./20.05.2020 15./16.09.2020	



Fach- seminare.





Prüfungsvorbereitung für Azubis: Bankkaufleute (IHK) und Finanzassistenten (IHK).

Die mündliche Abschlussprüfung zur Berufsausbildung ist für viele Bankkaufleute und Finanzassistenten ein Meilenstein in ihrer Karriere. Zu wissen, was auf einen zukommt und wie man sich hierauf am besten vorbereitet, ist Inhalt dieses Workshops. Geben Sie Ihren Azubis mit diesem Trainingstag die Möglichkeit, für die mündliche Prüfung ideal vorbereitet zu sein.

Ziele

- Die Teilnehmer kennen den Ablauf der mündlichen Prüfung
- Umgang mit der Prüfungssituation
- Professionelle Gesprächsführung im Rollenspiel analog zur Prüfungssituation
- Auftreten und Wirkung reflektieren und optimieren

Inhalte

- Ablauf der mündlichen Prüfung
- Praxistraining zur Gesprächsführung und der mündlichen Prüfung
- Auftreten und Wirkung im Gespräch und vor Publikum
- Nutzenorientierte Argumentation im Kundengespräch

Dauer

1 Tag

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Individuell nach Absprache

Seminargebühr

349 Euro pro Teilnehmer.

Trainer

Michael Philipp/Manuela Herzog und Dominik Muhler

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)				
✓ Auszubildende	<table border="1"> <tr> <td>30</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>30</td> <td>10</td> </tr> </table>	30	30	30	10
30	30				
30	10				
Termin	Individuell nach Absprache				

Der Firmenkunde.

Die Beratung von Firmen- und Gewerbekunden umfasst nicht nur die Absicherung des Arbeitgebers als Person, sondern auch die Versorgung seiner Familienangehörigen und Mitarbeiter. Die Teilnehmer trainieren auf Basis der vielfältigen Ansatzpunkte verschiedener Beratungssituationen. Im Bereich des Betrieblichen Vorsorgemanagements (bAV & bKV) sowie der Geldanlagen für Firmenkunden in Zeiten niedriger Zinsen.

Ziele

- Versorgungslösungen und Absicherungsmöglichkeiten im betrieblichen und privaten Umfeld kennen
- Bedarf des Firmenkunden als Arbeitgeber und Privatperson unter Berücksichtigung der gesetzlichen Rahmenbedingungen ganzheitlich darstellen und beraten
- Kundenansprachen und spezifische Argumentationsstruktur gezielt einsetzen
- Durch weiterführende Fragen neue Themenfelder öffnen
- Ausbau der Methodenkompetenz

Inhalte

- Betriebliche Versorgungslösungen im Überblick
- Besondere Absicherungsmöglichkeiten für
 - Gesellschafter-Geschäftsführer
 - Selbstständige und Freiberufler
 - Mitarbeitende Familienangehörige
- Konzepte zur Mitarbeiterversorgung
- Ausgewählte Fragestellungen zu gesetzlichen Rahmenbedingungen
- Kundenansprache und Argumentation

Dauer

Dienstag 09:30 Uhr bis Mittwoch 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung, Übernachtung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Michael Philipp und Dominik Muhler

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten				
✓ Firmenbank	<table border="1"> <tr> <td>40</td> <td>40</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>10</td> </tr> </table>	40	40	10	10	
40	40					
10	10					
Termin	28./29.04.2020					



Zertifizierter Fachberater für Betriebliche Altersvorsorge (IHK).

Die Betriebliche Altersvorsorge ist ein wesentlicher Bestandteil in der Versorgung – sowohl aus Arbeitnehmer- als auch aus Arbeitgebersicht. Spätestens seit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz ist sie nicht mehr aus der Versorgung wegzudenken und gehört in fast jedes Vorsorgekonzept. Machen Sie sich fit für dieses spannende und wichtige Thema und nutzen Sie diesen Wachstumsmarkt für Ihren Vertrieb.

Ziele

- Grundlagen der betrieblichen Altersvorsorge kennen und einordnen können
- Überblick über die Durchführungswege erhalten und die jeweiligen Vorteile kennen
- Steuerliche und arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen kennen
- Zielgruppen definieren und erkennen
- Vertriebsansätze in den Kundengesprächen kennen
- Ansprachen erarbeiten und erproben

Inhalte

- Die fünf Durchführungswege im Detail
- Wichtige Eckpunkte des Betriebsrentenstärkungsgesetzes
- Versorgung von Gesellschafter – Geschäftsführern und Vorständen
- Steuer- und arbeitsrechtliche Behandlung von Beitrag und Leistung
- Implementierung von Betrieblichen Vorsorgemodellen und worauf zu achten ist
- Mögliche Vertriebsansätze und Lösungen

Dauer

Modul 1 und 2:
jeweils Mittwoch 09:30 Uhr bis Donnerstag 17:00 Uhr
Modul 3:
Dienstag 09:30 Uhr bis Mittwoch 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

IHK Zentrum für Weiterbildung GmbH, Heilbronn

Seminargebühr

- 1.750 Euro zzgl. MwSt. pro Teilnehmer zzgl. Übernachtung für Modul 1 und 2. Die Kosten für die Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.
- Die Kosten für Übernachtung und Verpflegung im 3. Modul übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Dominik Muhler und Sven Dressler

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten				
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Privatbank ✓ Firmenbank 	<table border="1"> <tr> <td>70</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>10</td> </tr> </table>	70	10	10	10	
70	10					
10	10					
Termine	Modul 1: 03./04.06.2020 Modul 2: 24./25.06.2020 Modul 3: 14./15.07.2020					

Generationen-Banking.

Die Teilnehmer erhalten ausführliches Hintergrundwissen zum Erbrecht sowie den sich daraus ergebenden Gestaltungsmöglichkeiten zu Lebzeiten. Durch ausgewählte Fallbeispiele werden die Vorteile der Anwendung steuerbegünstigter Versicherungslösungen verdeutlicht. Ansätze zur Nutzung der Vertriebschancen des Generationen-Bankings werden entwickelt.

Ziele

- Grundlagen des Erbrechts und der Erbschaftsteuer im Beratungsgespräch kundenspezifisch anwenden
- Möglichkeiten zur Kundenansprache gezielt einsetzen und Signale richtig erkennen
- Gestaltungsmöglichkeiten zu Lebzeiten mit steuerbegünstigten Versicherungslösungen kundenorientiert nutzen

Inhalte

- Erbrechtliche Regelungen
 - Die gesetzliche Erbfolge
 - Das Pflichtteilsrecht
- Die Erbschaftsteuer
 - Besteuerungsgrundlagen
 - Steuer- und Versorgungsfreibeträge
- Erbschaftsoptimierung durch
 - Testament
 - Gemeinschaftskonten/-depots, Konto-/Kundenvollmacht
 - Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung
- Erbschaftsteueroptimierung durch
 - Vermögensschutz Premium
 - Bestattungsvorsorgepolice
 - Vermögensübertragung durch Versicherungen
 - Durchdachte und individuelle Vertragsgestaltung
- Anwendung in der Praxis
 - Signalerkennung
 - Möglichkeiten der Kundenansprache
 - Nutzenorientierte Argumentation

Dauer

Donnerstag 09:30 Uhr bis Freitag 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung, Übernachtung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Verena Schmitt und Merten Seidel

HINWEIS: Für Teilnehmer des 2-tägigen Seminars „Generationen-Banking“ empfehlen wir im Anschluss die Teilnahme am Generationen-Banking Workshop.

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Privatbank	50 20	
✓ Firmenbank	15 15	
✓ Private Banking		
Termin	28./29.04.2020	

Generationen-Beratung Workshop.

Die Teilnehmer aktualisieren ihr Wissen zum Erbrecht und zur Erbschaftsteuer. Im „Best Practice“-Austausch über bewährte Vorgehensweisen gewinnen sie neue Vertriebsansätze. Anhand von Praxisfällen werden den Teilnehmern individuelle Vertragskonstellationen und Möglichkeiten zur steueroptimierten Anlage aufgezeigt. Sie nutzen das neue Zielgruppenkonzept „Betriebliches Zukunftsmanagement“, um ihre Geschäftskunden gezielt auf diese Thematik aufmerksam zu machen.

Ziele

- Aktuelle Grundlagen des Erbrechts und der Erbschaftsteuer kennen
- Vertriebsansätze aus dem „Best Practice“-Austausch nutzenorientiert darstellen
- Ansprachemöglichkeiten durch das „Betriebliche Zukunftsmanagement“ kundenorientiert nutzen

Inhalte

- Erbrechtliche Regelungen
- Die Erbschaftsteuer
- Praxisfälle
- Kundenveranstaltungen und die Beratung im Anschluss
- Betriebliches Zukunftsmanagement

Dauer

Freitag 09:30 Uhr bis 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

Die Kosten für Semindurchführung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Verena Schmitt und Merten Seidel

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Privatbank	50 20	
✓ Firmenbank	15 15	
✓ Private Banking		
Für Berater, die bereits das Seminar Generationen-Banking besucht haben.		
Termin	13.11.2020	



Zertifizierter Generationen-Berater (IHK).

Die Absolventen sind in der Lage, relevante Daten zur Generationen-Beratung zu erfassen und den Versorgungsstatus zu erheben. Sie erwerben das notwendige Wissen, um gemeinsam mit dem Kunden ein individuelles Vorsorgekonzept zu erarbeiten.

Ziele

- Grundlagen des Erbrechts und der Erbschaftsteuer im Beratungsgespräch kundenspezifisch anwenden
- Möglichkeiten zur Kundenansprache gezielt einsetzen und Signale richtig erkennen
- Gestaltungsmöglichkeiten zu Lebzeiten mit steuerbegünstigten Versicherungslösungen kundenorientiert nutzen

Inhalte

- Fachwissen
- Analyse des eigenen Bestandes
- Bedarf der Kundengruppe
- Analyseunterlagen
- Vorsorge- und Betreuungsvollmacht, Patientenverfügung
- Zeit der Pflege, Elternunterhalt
- Steuern als Rentner
- Testament und Vermächtnis
- Gestaltungsmöglichkeiten zu Lebzeiten
- Versicherungslösungen in der Nachlassplanung
- Vermögensübertragung durch Versicherungen
- Mögliche Vertragsgestaltungen

Verkaufstraining

- Besonderer Umgang mit der älteren Zielgruppe
- Signalerkennung
- Möglichkeiten der Kundenansprache und „story telling“
- Analyse- und Angebotsgespräche
- Nutzenorientierte Argumentation

Dauer

Modul 1 und 3:
jeweils Donnerstag 09:30 bis Freitag 17:00 Uhr
Modul 2:
Mittwoch 09:30 Uhr bis Donnerstag 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

- 1.750 Euro zzgl. MwSt. pro Teilnehmer zzgl. Übernachtung für Modul 1 und 2. Die Kosten für die Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.
- Die Kosten für Übernachtung und Verpflegung im 3. Modul übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Verena Schmitt und Merten Seidel

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Privatbank	60 20	
✓ Firmenbank	10 10	
✓ Private Banking		

Termine	1. Modul: IHK Zertifikatslehrgang 1: 23./24.04.2020	2. Modul: IHK Zertifikatslehrgang 2: 27./28.05.2020	3. Modul: Prüfung/Die spezifischen Lösungen der Bankenkooperation: 25./26.06.2020
---------	--	--	---

Private Banking. Kunden begleiten. Potenziale ausschöpfen.

Werte schaffen, die bleiben – eine Ihrer Hauptaufgaben in der Beratung im Private Banking. Ein fundiertes und sinnvolles Gesamtkonzept für die Vermögensstruktur Ihrer Kunden bedarf auch einen Blick über den Tellerrand hinaus. Lernen Sie sinnvolle Ergänzungen und Aspekte für Ihre tägliche Beratung durch unsere Produktlösungen kennen und anzuwenden.

Ziele

- Kapitalanlagen aus Sicht eines Versicherers kennen und verstehen (hier erhalten Sie Infos aus erster Hand eines Fondsmanagers der W&W Asset)
- Versicherungslösungen sinnvoll in die Kapitalanlagestruktur integrieren
- Systemische Rendite durch steueroptimierte Modelle gezielt nutzen
- Den Einstieg in die Nachfolgeplanung im Private Banking kennen und nutzen

Inhalte

- Einblick in die aktuelle Marktsituation
- Marktpsychologie
- Blick auf die W&W Fonds aus Sicht eines Fondsmanagers
- Der Deckungsstock – was steckt dahinter?
- Kapitalanlage IndexClever
- Der Wertsicherungsfonds – die Genius Strategie im Detail
- Kollektive Kapitalanlage vs. individuelle Kapitalanlage
- Langlebigkeit vs. Rendite?
- Fondsgebundene Verrentung als zusätzliches Highlight
- Systemische Rendite – Nutzen von Steuervorteilen
- Nachfolgeplanung: Vermögensübertragung durch Versicherungslösungen

Dauer

Mittwoch 9:30 bis Donnerstag 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Waldhotel „Grüner Baum“, Oberkirch-Ödsbach

Seminargebühr

Die Kosten für Semindurchführung, Übernachtung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation

Trainer

Sven Dressler und
Mitarbeiter der W&W Asset Management GmbH

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Privatbank	60	
✓ Firmenbank	20	
✓ Private Banking	10 10	
Termin	30.09.– 01.10.2020	



Dafür steht die Trainingsakademie der Bankenkoop



Methodische Trainings.

eration

er

lsruher

Fragekompetenz in der ganzheitlichen Beratung. Präzise – verbindlich – erfolgreich.

Die ganzheitliche Beratung ist heute aus den Beratungsgesprächen nicht mehr wegzu-denken. Auf Basis der jeweiligen Beratungsphilosophie (beispielsweise die Genossen-schaftliche Beratung) gilt es, die einzelnen Bedarfsefelder mit dem Kunden zu besprechen. Die Teilnehmer trainieren ihre Fragekompetenz und lernen so eine individuelle und ziel-genaue Überleitung hin zu den Themen Leben im Alter, Risikoabsicherung, Generationen-Banking oder Betriebliche Altersversorgung.

Ziele

- Fragekompetenz erweitern und situativ im Kundengespräch einsetzen
- Überleitung aus den Kundengesprächen zu den oben genannten Themen bzw. Bedarfsefeldern „Vorsorge“ und „Absichern“
- Ausbau der Methodenkompetenz in der Kundenberatung

Inhalte

- Fragearten: Ursache und Wirkung in der Praxis
- Bewusste Kommunikation als Grundlage erfolgreicher Kundengespräche
- „Wunderfragen“ erarbeiten und erproben
- Effiziente Gesprächsführung in der Praxis

Dauer

Dienstag 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

KARLSRUHER, Friedrich-Scholl-Platz, Karlsruhe

Seminargebühr

345 Euro pro Teilnehmer.

Die Kosten für die Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

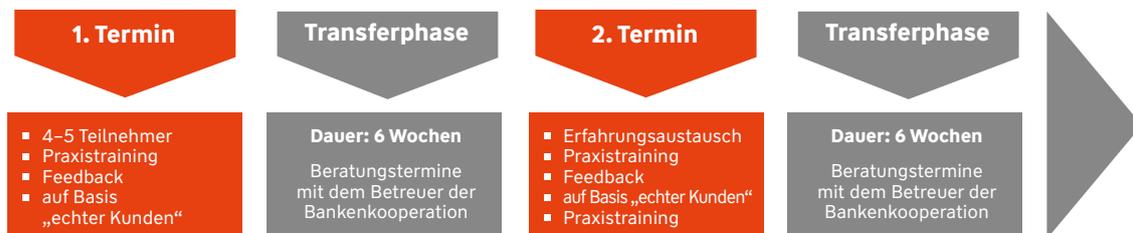
Michael Philipp oder Manuela Herzog

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Servicebank	10 70	
✓ Privatbank	10 10	
✓ Firmenbank		
✓ Private Banking		
Termin	12.05.2020	

Verkaufen mit Persönlichkeit – die Marke ICH im Kundendialog.

Eine hohe Fachkompetenz und umfangreiche Branchenkenntnisse sind die Grundlage einer ganzheitlichen Beratung. Was aber unterscheidet erfolgreiche Verkäufer häufig von weniger erfolgreichen Verkäufern? Die entscheidenden Faktoren sind oft das eigene Auftreten und die Wirkung, die ich erziele. In einer kleinen Gruppe trainieren Sie kurze Gesprächssequenzen, erhalten Feedback und entwickeln so Ihre Persönlichkeit weiter.

Ablauf des Trainings



Ziele

- Sicherheit im Beratungsverhalten auf Basis der gewählten Themen
- Persönliche Weiterentwicklung durch individuelles Feedback
- Wirkungskraft im Kundengespräch erhöhen
- In den Transfer-Phasen gemeinsame Beratungstermine mit dem Betreuer der Bankenkooperation

Inhalte

- Kunden begeistern und das Gespräch zum Erlebnis werden lassen
- Interesse und Bedarf beim Kunden wecken
- Visualisieren und Bilder erzeugen
- Nutzenorientiert argumentieren
- Verbindlich und zielorientiert zum Abschluss

Vorbereitung

- Eventuell erforderliche fachliche Informationen werden im Vorfeld durch den Betreuer der Bankenkooperation vor Ort vermittelt bzw. aufgefrischt
- Jeder Teilnehmer bringt zu jedem der Trainingstage fünf dem Thema entsprechende Kunden aus dem eigenen Bestand mit
- Die für das Kundengespräch erforderlichen Beratungsunterlagen bringt der Teilnehmer mit

Dauer:

Zweimal ½ Tag

Teilnehmer

Mindestens 4, maximal 5

Veranstaltungsort

Individuell (Organisation durch die Bank)

Seminargebühr

Die Kosten für die Seminare durchführung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Michael Philipp oder Manuela Herzog

Zielgruppe

- ✓ Servicebank
- ✓ Privatbank
- ✓ Firmenbank
- ✓ Private Banking

Kompetenzen (ca. Anteil in %)



IDD Minuten



Termin

Individuell nach Absprache

Training on the job.

„Der Wille öffnet die Türen zum Erfolg.“

(Louis Pasteur)

Die persönliche Weiterentwicklung und die Möglichkeit, einen Schritt weiterzukommen, beginnt mit dem Willen. Die Begleitung am Arbeitsplatz folgt dem Prinzip „Learning by doing“. Direkt vor Ort und in der realen Beratungsrolle erhält der Mitarbeiter direktes Feedback und wertvolle Impulse zur Steigerung seiner Performance und hat somit die Möglichkeit zur Selbstreflexion und der persönlichen Weiterentwicklung. Anschließend kann er im weiteren Verlauf der Begleitung direkt Neues ausprobieren und erhaltene Impulse umsetzen.

Ablauf eines Training on the Job (TOJ)

1. Vorbereitung/Vorgespräch
2. Definition des Ziels und Absprache der Vorgehensweise
3. Feedback-Regeln
4. Passive Teilnahme/Begleitung des Mitarbeiters
5. Feedback-Gespräch mit Selbsteinschätzung
6. Vereinbarung für kommende Gespräche

Anlässe für ein TOJ können sein

- Kundenansprachen in der Filiale
- Beratungsgespräche mit Kunden
- Begleitung bei der Genossenschaftlichen Beratung bzw. alternativen Beratungsphilosophien
- Cross-Selling-Ansätze erkennen und Vertriebs-erfolge generieren
- Optimierung der Sozialkompetenz
- Ausbau der Methodenkompetenz

Dauer

Individuell nach Bedarf

Teilnehmer

Einzelbegleitung

Veranstaltungsort

Direkt am Arbeitsplatz des Teilnehmers oder individuell nach Absprache

Seminargebühr

140 Euro je Stunde

Trainer

Michael Philipp oder Manuela Herzog

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Servicebank	Je nach Inhalt	Je nach Inhalt
✓ Privatbank		
✓ Firmenbank		
✓ Private Banking		
Termin	Individuell nach Absprache	

Videoberatung.

Die Kundenberatung ist im Wandel und entwickelt sich rasant weiter. Neben den klassischen Kanälen wie „Filialen“ oder „Beratungszentren“ wächst das Angebot an alternativen Möglichkeiten im Kundenkontakt. Eine dieser Möglichkeiten ist die Videoberatung.

Der Vorteil für den Kunden ist eine ortsunabhängige und zeitlich flexible persönliche Beratung, die dennoch auf seine individuellen Bedürfnisse abgestimmt ist. Er behält die Nähe zu seinem persönlichen Berater und erhält eine qualitative und ganzheitliche Beratung, ohne immer vor Ort sein zu müssen. Lernen Sie diesen Vertriebskanal wirkungsvoll und erfolgreich zu nutzen, und bauen Sie, Ihre Fähigkeiten zum „Omnikanalberater“ weiter aus.

Ziele

- Videoberatung wirkungsvoll und erfolgreich durchführen
- Die Wirkung vor der Kamera kennenlernen und trainieren
- Einsatz von Beratungsunterstützungen in der Videoberatung trainieren

Inhalte

- Blick auf die beteiligten Personen
- Besonderheiten in der Videoberatung und Unterschiede zur Präsenzberatung
- Wirkung vor der Kamera und worauf zu achten ist
- Wirkungsvolle Kommunikation (verbal und nonverbal)
- Visualisierung und Beratungsunterstützung gezielt und sinnvoll einsetzen

Dauer

2 Tage, jeweils von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 4, maximal 8

Veranstaltungsort

Individuell (Organisation durch die Bank)

Seminargebühr

2.490 Euro (2 Tage)

Trainer

Michael Philipp und Manuela Herzog

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Servicebank	10 50	
✓ Privatbank	30 10	
✓ Firmenbank		
✓ Private Banking		
Termin	Individuell nach Absprache	



Aktive Telefonie.



Erfolgreiche Steuerung des eigenen Terminkalenders.

Der erste wichtige Schritt als Berater ist es, für einen vollen Terminkalender zu sorgen. Leider ist das in der Praxis oftmals nicht so einfach und mit vielen Vorbehalten und Berührungängsten verbunden. Dabei kann das Thema wirklich Spaß machen, vor allem dann, wenn es erfolgreich ist! Wir laden Sie ein, mit uns einen ganzen Tag das Thema Terminakquise von allen Seiten zu durchleuchten mit dem Ziel, zukünftig den eigenen Terminkalender erfolgreich und mit Spaß im Griff zu haben.

Ziele

- Sie reflektieren Ihre innere Haltung und Ihr „Bauchgefühl“ rund um das Thema Terminakquise mit dem Ziel, einen positiven Blick auf die Tätigkeit zu bekommen und dabei mehr Spaß zu haben
- Wir erarbeiten gemeinsam eine individuelle Organisation, mit der Sie es schaffen, dauerhaft Ihren eigenen Terminkalender im Griff zu haben
- Sie lernen die wesentlichen Erfolgsfaktoren einer Terminansprache kennen und finden für sich eine authentische „Basis-Ansprache“, die Sie beliebig verändern und ergänzen können
- Wir arbeiten gemeinsam daran, Ihren „inneren Schweinehund“ zu überwinden und nachhaltig ins TUN zu kommen

Dauer

1 Tag

Teilnehmer

Mindestens 6, maximal 12

Veranstaltungsort

Individuell nach Absprache

Seminargebühr

2.490 Euro

Trainer

Andrea Maria Müller

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Servicebank	10 50	
✓ Privatbank	20 20	
✓ Firmenbank		
✓ Private Banking		
Termin	Individuell nach Absprache	

Erfolgreiche Terminsteuerung im Vertriebsteam.

Es ist das Prio 1 Thema für die Führungskräfte schlechthin: Wie bekommen wir den Kunden an den Tisch und damit die Terminkalender der Berater mit qualitativ guten Terminen gefüllt. Gönnen Sie sich und Ihren Führungskräften nicht nur einen ganzen Tag voller Erkenntnisse, Impulse und Ideen rund um das Thema „Terminsteuerung“, sondern leiten Sie auch konkrete Handlungen für den Führungsalltag ab. Gerne auch individuell abgestimmt auf Ihre derzeitigen Themen und Herausforderungen.

Ziele

- Sie kennen die wesentlichen Erfolgsfaktoren der Terminansprache und wissen, wo Sie ansetzen müssen, damit Ihre Mitarbeiter ins TUN kommen.
- Sie lernen eine klare und wirkungsvolle Ansprache-Strategie kennen, die im Einklang mit der Philosophie der Genossenschaftlichen Beratung steht.
- Sie haben einen ersten konkreten Plan, wie Sie erfolgreich in Ihrer Vertriebsmannschaft den Terminkalender steuern können. Je nach Wunsch schauen wir hierbei auch auf die Führungswerkzeuge und passen diese ggf. an.
- Sie bekommen wertvolle Impulse, wie Ihre Mitarbeiter Ihren „inneren Schweinehund“ überlisten und nachhaltig ins TUN kommen können.
- Sie erfahren, wie Sie erfolgreich und im Einklang mit der Philosophie Kampagnen im Vertriebsteam managen können.

Dauer

1 Tag

Teilnehmer

Mindestens 4, maximal 10

Veranstaltungsort

Individuell (Organisation durch die Bank)

Seminargebühr

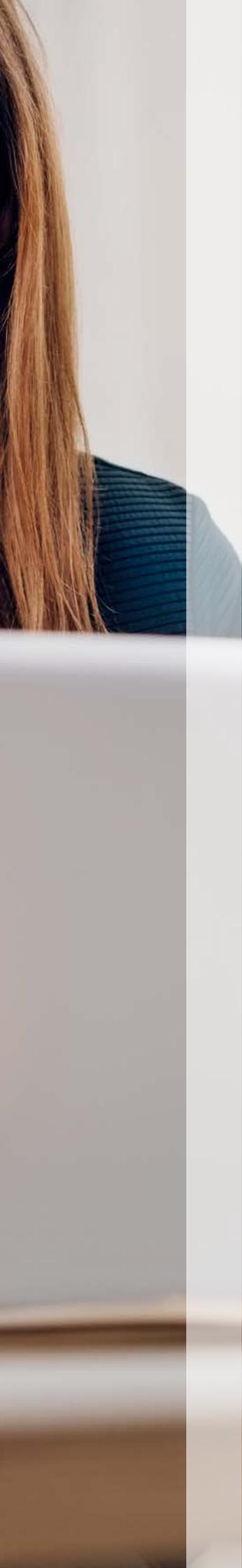
2.690 Euro

Trainer

Andrea Maria Müller

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten				
✓ Führungskräfte im Vertrieb	<table border="1"> <tr> <td>10</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>20</td> <td>20</td> </tr> </table>	10	50	20	20	
10	50					
20	20					
Termin	Individuell nach Absprache					





Seminare rund um die Genossen- schaftliche Beratung.



Die Genossenschaftliche Beratung als Schlüssel zum Erfolg.

„Das Geheimnis des Erfolgs ist, den Standpunkt des anderen zu verstehen.“
(Henry Ford)

Die Genossenschaftliche Beratung ist mehr als eine ganzheitliche Beratung – sie stellt den Kunden als Mensch mit seinen Bedürfnissen, Motiven und Anliegen in den Mittelpunkt. Der Kunde erlebt Beratungsqualität in erster Linie durch seinen Berater. Die Teilnehmer erhöhen durch verschiedene Methoden die Wirkung, die Qualität und den vertrieblichen Erfolg ihrer Beratung.

Ziele

- Erfolgreiche Kundenkommunikation im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung
- Professionalisierung der Gesprächsführung
- Ausbau der Methodenkompetenz für eine individuelle und zielorientierte Beratung
- Etablierung neuer Gesprächsrituale – passend zur systemgestützten Beratungslogik

Inhalte

- Erfolgsfaktoren, die den Unterschied machen
- Gesprächstechniken: kundenorientiert, lösungsorientiert und effizient
- Fragetechniken gezielt und wirkungsvoll einsetzen
- Grundeinstellung zur Genossenschaftlichen Beratung und die verschiedenen Perspektiven
- Praxistraining
- Selbstreflexion

Dauer

Montag 09:30 Uhr bis Dienstag 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

690 Euro pro Teilnehmer zzgl. Übernachtung. Die Kosten für die Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Michael Philipp und Manuela Herzog

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Servicebank	20 40	
✓ Privatbank	20 20	
✓ Private Banking		
Termin	28./29.09.2020	

Die Genossenschaftliche Beratung erfolgreich im Vertriebsteam integrieren.

Sie als Führungskraft stehen vor der Herausforderung, die Genossenschaftliche Beratung einzuführen? Oder Sie haben vielleicht vor einiger Zeit die Genossenschaftliche Beratung eingeführt, diese wird aber sehr unterschiedlich in Ihrem Team gelebt? Genau für diese Situationen haben wir diesen Unterstützungsworkshop für Führungskräfte: Die Teilnehmer lernen, wie sie als Führungskraft die Genossenschaftliche Beratung nicht nur wirksam und nachhaltig in Ihrem Vertriebsteam integrieren, sondern auch zum „Fliegen“ bringen.

Ziele

- Sie erarbeiten für sich ein klares Zielbild in Bezug auf die Genossenschaftliche Beratung.
- Sie lernen, welche Herausforderungen Sie selbst und Ihr Team im Rahmen von Veränderungsprozessen haben werden und wie Sie diese als Führungskraft meistern können.
- Sie entwickeln für sich wirkungsvolle Führungswerkzeuge, mit denen Sie künftig Ihr Team begleiten und unterstützen werden.
- Sie erhalten Impulse, wie Sie sich selbst organisieren können, damit Sie nachhaltig und verbindlich an der Thematik dranbleiben können.
- Sie tauschen sich mit anderen Führungskräften zu den Erfahrungen aus der Praxis aus.

Dauer

2 Tage

Teilnehmer

Mindestens 6, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

1.290 Euro zzgl. Übernachtung.
Die Kosten für die Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Andrea Müller und Michael Philipp

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten				
✓ Führungskräfte	<table border="1"> <tr> <td>10</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>20</td> <td>20</td> </tr> </table>	10	50	20	20	
10	50					
20	20					
Termin	13./14.10.2020					



Seminare für Führungskräfte und Team- entwicklung.



Coaching-Elemente im Führungsalltag.

Bisherige Führungsinstrumente reichen in vielen Situationen nicht mehr aus. Mitarbeitende wollen nicht nur in schwierigen Situationen unterstützt werden, sondern in ihrer Weiterentwicklung und in ihrer Selbstverantwortung gefördert werden. Coaching ist ein wertvolles Instrument, um dieser anspruchsvollen Aufgabe gerecht zu werden.

In diesem Workshop erfahren Sie, wie Sie mit speziellen Coaching-Methoden die Ressourcen, Potenziale und Eigenverantwortlichkeiten Ihrer Mitarbeiter entwickeln und damit gleichzeitig in Ihrer eigenen Führungsarbeit entlastet werden. Bereichern Sie somit durch die gezielte Integration ausgesuchter Coaching-Elemente Ihren persönlichen Führungsstil.

Ziele

- Sie erhalten einen Überblick, was mit Coaching alles machbar ist
- Sie lernen den Nutzen von Coaching als Führungstechnik kennen
- Sie verstehen den Ablauf eines Coaching-Prozesses im Führungsalltag
- Sie können danach kleinere Interventionen selbst durchführen

Inhalte

- Rollenklärung Führungskraft – Coach
- Unterschied Coaching vs. Führung
- Grundprinzipien im Coaching und Haltung als Coach
- Lösungsorientierte Fragetechniken
- Die Vorgehensweise im Coaching-Gespräch (GROW & RAFAEL-Methode)
- Praxisfälle bearbeiten
- Selbstreflexion zu eigenen Entwicklungsfeldern in Coaching und Führung

Dauer

2 Tage

Teilnehmer

Mindestens 6, maximal 10

Veranstaltungsort

Hotel „Annaberg“, Bad Dürkheim

Seminargebühr

1.290,- Euro zzgl. Übernachtung.
Die Kosten für die Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Dalida Brekalo

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten				
✓ Führungskräfte	<table border="1"> <tr> <td>10</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>20</td> <td>20</td> </tr> </table>	10	50	20	20	
10	50					
20	20					
Termin	05./06.05.2020					



Der Kunde im Mittelpunkt – mit ECHTEM Kundenfokus Berater und Kunden begeistern.

„Ich habe keine Lust mehr auf Vertrieb“ – diesen Entschluss treffen heutzutage immer mehr Mitarbeiter im Finanzvertrieb. Und auch die Kunden haben immer weniger Lust, sich in der Bank beraten zu lassen, denn sie haben immer mehr das Gefühl, etwas „angedreht“ zu bekommen. Die Folge ist, dass es nicht nur immer schwerer wird, den Kunden an den Tisch zu bekommen, sondern auch die Mitarbeiter suchen immer häufiger nach einem Ausweg raus aus dem Vertrieb. Hohe Krankheitsquoten und Fluktuation bringen mittlerweile so manches Institut in Bedrängnis.

Dabei kann die Lösung so einfach sein: mit einem etwas anderen (!) Blickwinkel aufs Geschäft! Gönnen Sie sich und Ihren Führungskräften einen Tag der Reflexion rund um das Thema und erfahren Sie, wie Sie mit ECHTEM Kundenfokus zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen: den Kunden begeistern und die Mitarbeiter wieder zu mehr Spaß an ihrem Job bringen.

Ziele

- Sie als Führungskraft erfahren, an welchen Stellen Sie als Führungskraft Einfluss auf die „Lust der Berater“ haben.
- Sie lernen, warum es in der heutigen Welt wichtig ist, mit den Mitarbeitern ein emotionales Zielbild zu kreieren, und bekommen Impulse, wie dieses aussehen könnte.
- Sie erfahren, was ECHTER Kundenfokus bedeutet und wie Sie damit Ihre Mitarbeiter von ihrem Job im Vertrieb begeistern können.
- Sie erfahren, welche Schritte nötig sind, um diesen Blickwinkel im Vertriebsteam zu schärfen bzw. zu verändern.
- Sie bekommen wertvolle Impulse, wie Sie Ihre Mitarbeiter auf dem Weg dahin wirkungsvoll und nachhaltig begleiten können und auf was Sie unbedingt achten sollten.

Dauer

1 Tag

Teilnehmer

Individuell

Veranstaltungsort

Individuell, je nach Absprache

Seminargebühr

Individuell nach Inhalt und Teilnehmerzahl

Trainer

Andrea Maria Müller

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten				
✓ Führungskräfte	<table border="1"> <tr> <td>10</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>20</td> <td>20</td> </tr> </table>	10	50	20	20	
10	50					
20	20					
Termin	Individuell nach Absprache					

Wirksam führen im Vertrieb.

Gerade in der heutigen Zeit haben Führungskräfte im Vertrieb mit zwei großen Herausforderungen zu kämpfen: die Terminquoten der Berater und das erfolgreiche Leben der Beratungsprozesse mit dem Ziel, den Kunden zu begeistern und auch ertragsmäßig Erfolge zu erwirtschaften. Denn das Verhalten der Kunden hat sich verändert und auch viele Mitarbeiter lassen sich mittlerweile nur schwer motivieren, im Vertrieb mit Spaß und Elan ihren Job zu machen.

Gönnen Sie sich und Ihrem Führungsteam zwei Tage, um Ihre Führungstätigkeit einmal von verschiedenen Seiten zu reflektieren und den ein oder anderen Impuls von außen mitzunehmen.

In zwei Tagen werden wir mit Ihnen gemeinsam die wesentlichen Erfolgsfaktoren der vertrieblichen Führung mit Blickwinkel auf die Wirksamkeit v.a. in den zwei Themen durchleuchten und Impulse austauschen. Gerne auch individuell abgestimmt auf Ihre derzeitigen Themen und Herausforderungen.

Ziele

- Sie reflektieren, wie klar Sie in Ihrer Zielsetzung und in Ihren Fokusthemen sowie in Ihrem Selbstverständnis als Führungskraft sind.
- Sie erfahren, warum und wie ein ECHTER Kundenfokus und das Beraterselbstverständnis die entscheidende Basis für den Erfolg Ihres Teams legen.
- Sie lernen, wie Sie und Ihr Team mit der Fülle an Veränderungen dieser Zeit sinnvoll umgehen und wie Sie Ihre Mannschaft wirkungsvoll ausrichten können.
- Sie bekommen wertvolle Impulse, worauf es bei der Terminsteuerung zu achten gilt, damit Ihre Berater volle Terminkalender haben.
- Sie erfahren, worauf es ankommt, damit der Beratungsprozess nicht nur flächendeckend integriert wird, sondern auch erfolgstechnisch zum „Fliegen“ kommt.
- Sie reflektieren Ihre Führungswerkzeuge, mit denen Sie Ihr Team begleiten und erhalten wertvolle Impulse, wie Sie diese ggf. optimieren können.
- Sie haben für sich einen ersten konkreten Plan zur Umsetzung der Impulse.

Dauer

2 Tage

Teilnehmer

Individuell nach Absprache

Veranstaltungsort

Individuell nach Absprache

Seminargebühr

Individuell, je nach Inhalt und Teilnehmeranzahl

Trainer

Andrea Maria Müller

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten				
✓ Führungskräfte	<table border="1"> <tr> <td>10</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>30</td> <td>30</td> </tr> </table>	10	30	30	30	
10	30					
30	30					
Termin	Individuell nach Absprache					

Agile Führung. Vom Ich. Zum Du. Zum Wir. Zum Team.

Mitarbeiterpotenziale einsetzen durch persönlichkeitsorientierte Führung. Ein Unternehmen verfügt nur über eine einzige wirkliche Ressource: die Menschen! Der Erfolg, die menschliche Ressource zu aktivieren, hängt von der persönlichkeitsorientierten Führung ab. Um Mitarbeiterpotenziale sinnvoll einzusetzen, bedarf es der Berücksichtigung des Menschen als Organismus mit seinen unverwechselbaren physischen und psychischen Eigenschaften und Fähigkeiten sowie eigenen Verhaltensweisen. Agile Führung bietet Ihnen die Chance, Ihr persönliches Selbstkonzept zu überdenken und tiefere Kompetenzen zu erwerben.

Inhalte

- Das aktuelle Zeitalter und dessen Auswirkungen auf die Organisation und die Führungskräfte
- Meine innere Haltung und Rolle zu agiler Führung
- Wie hängen Selbstorganisation und Agilität zusammen
- Stabilität und Dynamik gleichzeitig managen – geht das?
- Was verbirgt sich hinter „Agilem Mindset“
- Wie verhält sich die Macht in der agilen Führung
- Agile Methoden: Grundprinzipien für die Führungsarbeit
- Selbstreflexion Führungsstil
- Stressmanagement und Resilienz
- Präferenzen, Motive und Werte und dessen Bedeutung in der agilen Welt
- Managen der Teamdynamik bei Aufeinandertreffen verschiedener Persönlichkeiten und Rollen
- Bewusste Interventionen setzen

Ziele

Die Teilnehmer erhalten einen stufenweisen Aufbau um:

- Sich selbst zu reflektieren und dabei sich selbst (besser) kennen zu lernen
- Ihr Führungsverhalten zu reflektieren und gegebenenfalls anzupassen
- Verständnis für andere Persönlichkeiten zu erlangen
- Auf Mitarbeiter mit anderen Werten und Präferenzen, wie seine eigenen, eingehen zu können
- Eine Gruppe zu einem Team zu formen, weiterzuentwickeln und Konflikten vorzubeugen

Dauer

4 Tage
Modul 1: Dienstag 09:30 Uhr bis Mittwoch 17:00 Uhr
Modul 2: Dienstag 09:30 Uhr bis Mittwoch 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

2.490 Euro pro Teilnehmer für alle Module zzgl. Übernachtung. Die Kosten für die Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Dalida Brekalo

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten				
✓ Führungskräfte	<table border="1"> <tr> <td>10</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>30</td> <td>30</td> </tr> </table>	10	30	30	30	
10	30					
30	30					

Termine	Modul 1: 22./23.09.2020 Modul 2: 20./21.10.2020
---------	--



Teamentwicklung. Gemeinsam effizient. Zielorientiert. Als TEAM.

„Wenn Du schnell gehen willst, dann geh allein.
Wenn Du weit gehen willst, dann geh gemeinsam.“

Starke Teams sind ein wesentlicher Faktor für dauerhaften Erfolg. Dies sollte nicht dem Zufall überlassen werden und genau hier setzt Teamentwicklung an. Bei einer Teamentwicklung wird das Team professionell unterstützt, um die Zusammenarbeit zu stärken, die Motivation zu steigern und die Effektivität zu verbessern. Ziel ist es, das gesamte Potenzial des Teams und jedes Teammitglieds voll auszuschöpfen. Reflektieren Sie sich und Ihr Team und nutzen Sie die Möglichkeit der Teamentwicklung, um Unbewusstes und Gutes bewusst zu machen, den Teamgeist hervorzuheben, mehr Verständnis und Effizienz in Ihr Team zu bringen und die Performance (weiter) zu steigern.

Ziele

- Stärken im Team bewusst machen
- Bewusste und wirkungsvolle Kommunikation
- Streben nach einem gemeinsamen Ziel
- Steigerung der Effektivität des Teams
- Ausschöpfen des gesamten Potenzials
- Konstruktiv Konflikte bearbeiten
- Verständnis und Wertschätzung für den anderen
- Teamarbeit und deren positive Wirkung bewusst machen

Mögliche Themen für eine Teamentwicklung

- Führungskraft übernimmt ein neues Team
- Neuaufstellung eines Teams
- Ziele definieren, Ziele gemeinsam erreichen
- Aufgaben effektiver und effizienter bewältigen
- Kommunikation innerhalb eines Teams optimieren
- Zusammenarbeit optimieren und Potenziale voll ausschöpfen
- Performance steigern
- Teamzusammengehörigkeitsgefühl stärken

Dauer

Individuell nach Absprache

Teilnehmer

Team im Gesamten

Veranstaltungsort

Individuell nach Absprache

Seminargebühr

Individuell, je nach Inhalt und Dauer

Trainer

Manuela Herzog

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Führungskräfte und ihr Team aus den Bereichen Markt und Marktfolge	Individuell nach Inhalt	Individuell nach Inhalt
Termin	Individuell nach Absprache	





Seminare zur Persönlichkeits- entwicklung.

Wirkungsvoll präsentieren.

Ob im Meeting, mit Kunden, internen Vorstellungen eines Projekts oder Präsentationen vor größerem Publikum – eine Wirkung haben Sie immer. Es ist aber nicht immer die, die Sie erzielen möchten. Ihre Souveränität und Ihre Ausstrahlung entscheiden, ob Sie die Menschen auch wirklich mit Ihrer Botschaft erreichen.

Lernen Sie in diesem praxisorientierten Training, Ihre nonverbalen und rhetorischen Ressourcen bewusst zu steuern und gezielt einzusetzen. Trainieren Sie dies in der Phase zwischen den beiden Trainingstagen und sammeln Sie direkt eigene Erfahrungen.

Ziele

- Stärkung der Selbstsicherheit und Souveränität
- Überzeugungskraft steigern
- Rhetorische Ausdruckskraft verbessern
- Direkte Umsetzung des Erlernten in der Phase zwischen den beiden Trainingstagen

Inhalte

- Sicher und wirkungsvoll Auftreten
- Körpersprache als „Motor“ der Präsentation
- Unterschiedliche Präsentationsmedien gezielt einsetzen
- Rhetorische Stilelemente kennenlernen und beherrschen
- Praktische Übungen auf Wunsch auch mit Videoaufzeichnung

Methoden

- Präsentationen
- Einzel- und Teamarbeit
- Impulsvortrag
- Feedback

Dauer

2 Tage (Mittwoch),
jeweils von 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 4, maximal 6

Veranstaltungsort

KARLSRUHER, Friedrich-Scholl-Platz, Karlsruhe

Seminargebühr

1.190 Euro pro Teilnehmer.
Die Kosten für Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Michael Kopf

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten				
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Privatbank ✓ Firmenbank ✓ Private Banking ✓ Führungskräfte ✓ Mitarbeiter der Marktfolge 	<table border="1"> <tr> <td>10</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>20</td> <td>20</td> </tr> </table>	10	50	20	20	
10	50					
20	20					
Termine	25.03.2020 und 22.04.2020					

Trainerausbildung.

In dieser praxisorientierten Trainerausbildung lernen Sie Inhalte und Wissen zielgruppenspezifisch zu vermitteln. Sie lernen und trainieren verschiedene Visualisierungs- und Präsentationstechniken in der praktischen Anwendung. Unterschiedliche Themen erfordern unterschiedliche methodische Kenntnisse und Fähigkeiten. Sie trainieren angemessene Methoden für unterschiedliche Themen in Ihrem Trainingsalltag und erhalten wertvolles Feedback. Darüber hinaus lernen Sie die unterschiedlichen Lern-typen kennen und erhalten wertvolle Informationen, wie Sie diese im Training bewusst berücksichtigen. Ihr Auftreten als Trainer und Moderator spielt eine wichtige Rolle. In praktischen Übungen setzen Sie Ideen und Tipps unmittelbar um und erhalten individuelles Feedback zur persönlichen Weiterentwicklung. Ergänzende, praxisnahe Informationen der Ausbildung sind der Umgang mit einzelnen Teilnehmern und Einblicke in gruppendynamische Prozesse. Erleben Sie eine Trainerausbildung, die Sie auf Ihre neue Aufgabe und Rolle optimal vorbereitet.

Inhalte

Modul 1: Inhalte und Wissen zielgruppenspezifisch vermitteln

- Präsentieren im Training
- Präsentationen vorbereiten, Aufbau einer Präsentation, Verständlichkeit
- Medienmix: Flipchart, Pinnwand und Beamer, Visualisierung, Handling von Medien und deren Besonderheiten
- Praxis: Übungen, Ihre Wirkung, Feedback

Modul 2: Didaktik und Methodik

- Der Job als Moderator: Ihre Haltung, Ihr Auftrag, Ihre Verantwortung
- Zuhören und Visualisieren: Gesprächsführung in Gruppen, Visualisierung von Ergebnissen
- Kartenabfrage unter der Lupe: Clustern und Gewichten
- Moderation im Training: Austausch, Diskussion, Debrief, Feedback, Konsens

Modul 3: Gruppen leiten

- Wie gestalte ich als Leiter meine Beziehung zur Gruppe?
- Das Beziehungsfeld seiner Gruppe verstehen. Person und Rolle, systemische Einbindung, Beziehungsmuster in Gruppen
- Gruppenentwicklung gestalten. Formelle und informelle Regeln, Gruppenkultur, Gruppenentwicklung
- Konflikte lösen. Konflikte in einer Gruppe verstehen, bearbeiten und lösen
- Rollenspiel: Real Life Training. Rollenspiele als Methode, mit realen Situationen im Training arbeiten

Dauer

7,5 Tage insgesamt

Teilnehmer

Individuell nach Absprache

Veranstaltungsort

Individuell nach Absprache

Seminargebühr

Individuell, je nach Inhalt und Teilnehmeranzahl

Trainer

Marina Brekalo

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)				
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Privatbank ✓ Firmenbank ✓ Private Banking 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Führungskräfte ✓ Mitarbeiter der Marktfolge 				
	<table border="1"> <tr> <td>10</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>20</td> <td>20</td> </tr> </table>	10	50	20	20
10	50				
20	20				
Termin	Individuell nach Absprache				

Einzigartig – merkwürdig – nachhaltig. Was wir von Tieren lernen können.

Lernen und trainieren in der freien Natur wirkt auf Menschen intensiver und nachhaltiger als früher angenommen. Unser Trainingsgelände am Rande des Nordschwarzwalds bietet perfekte Rahmenbedingungen für einen be-„merkwürdigen“ Trainingstag. Gestalten Sie mit uns ein individuelles Programm für Ihre Mitarbeiter/-innen.

Inhalte

- Nonverbale Kommunikation in einer neuen Dimension. Hier kommen unsere Co-Trainer zum Einsatz. Lamas reagieren u. a. auf Vertrauen, Empathie und Führung. Das Verhalten der Tiere zeigt die Bedeutung der non-verbalen Kommunikation in der Praxis. Die Kombination aus theoretischer Wissensvermittlung und praktischen Übungen mit den Lamas stellen den Transfer in die „Mensch-zu-Mensch-Kommunikation“ sicher.
- Backen Sie original Wurzelbrot in einem echten Backhaus. Vom Feuer machen, Teig zubereiten bis hin zum fertigen Brot – jeder einzelne Schritt bringt die Teilnehmer dem Ziel ein Stück näher und am Ende des Tages genießen Sie das Wurzelbrot mit frischen Beilagen.
- Genießen Sie die Ruhe und Ausstrahlung der Lamas bei einer ausgiebigen Lama-Wanderung im Nordschwarzwald. Saftige Wiesen und herrliche Wälder lassen Sie durchatmen und den Fokus auf Natur und Tiere legen
- „Ein ganz besonderer Moment“ bestätigen uns immer wieder die Teilnehmer

Der Tag eignet sich beispielsweise auch bei folgenden Anlässen

- Jahresauftaktveranstaltung für Führungskräfte oder einzelne Teams
- Zusammensetzung neuer Filialen/Teams
- Als Erlebnis-„Team-Tag“
- Als Incentive-Veranstaltung mit wertvollen Trainingsinhalten

Methoden

- Vortrag
- Tiergestützte Wahrnehmungsübungen
- Selbstreflexion
- Natur einmal anders erleben
- Übungen in der Gruppe

Dauer

1 Tag

Teilnehmer

Mindestens 6, maximal 10

Veranstaltungsort

Biolandhof Reiser, Straubenhardt

Seminargebühr

590 Euro pro Teilnehmer.

Die Kosten für Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Michael Philipp und Christiana Schmitt

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Privatbank ✓ Firmenbank ✓ Private Banking 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Führungskräfte ✓ Mitarbeiter der Marktfolge
	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;">10</div> <div style="background-color: #ff9900; color: white; padding: 5px;">20</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="background-color: #d9534f; color: white; padding: 5px;">50</div> <div style="background-color: #70ad47; color: white; padding: 5px;">20</div> </div>
Termin	Individuell nach Absprache

Ausbildung zum Systemischen Coach.

„Man kann einen Menschen nichts lehren, man kann ihm nur helfen, es in sich selbst zu entdecken.“

(Galileo Galilei)

Erkennen und entwickeln Sie Ihre Coaching-Kompetenz durch die Ausbildung zum „Systemischen Coach“. In dieser Ausbildung für interessierte Teilnehmer verbinden wir Lernen mit Erleben, Theorie mit Praxis und sichern dadurch eine hohe Nachhaltigkeit. Erweitern Sie Ihren Handlungsspielraum und optimieren Sie Ihre Kommunikation mit dem Gegenüber. Intensive Sequenzen zur Selbsterfahrung und Impulse zur Persönlichkeitsentwicklung runden die Ausbildungstage ab.

Ziele

- Sie lernen einen holistischen und systemischen Coaching-Ansatz kennen
- Sie erhalten einen umfassenden Methodenkoffer
- Eine wertschätzende und lösungsorientierte Grundhaltung eines Systemischen Coach
- Sie können Menschen in Ihrer Entwicklung gezielt fördern
- Veränderungsprozesse begleiten
- Ungesehene Potenziale sichtbar machen
- Souveräner Umgang mit den lösungsorientierten Methoden
- Bewusstes Wissen und Reflexion über die eigenen Gedanken, Handlungen und Werte
- Das persönliche Potenzial leben
- Entwicklung des individuellen Coaching-Stils

Inhalte

- Systemisch-konstruktivistische Grundlagen
- Strukturmodell der Psyche
- Innere Vorgänge und Wahrnehmungen
- Verhaltenscoaching
- Arbeiten mit Glaubenssätzen
- Klientenzentrierte Gesprächsführung
- Transaktionsanalyse
- Systemische Fragetypen
- Lösungsorientierte Fragetechnik
- Systemische Tools und Techniken
- Arbeiten mit dem inneren Team
- Provokatives Coaching
- Coaching mit systemischen Strukturaufstellungen

Dauer

Individuell nach Absprache

Teilnehmer

Individuell nach Absprache

Veranstaltungsort

Individuell, je nach Absprache

Seminargebühr

Individuell nach Inhalt und Teilnehmerzahl

Trainer

Dalida Brekalo

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Privatbank ✓ Firmenbank ✓ Private Banking 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Führungskräfte ✓ Mitarbeiter der Marktfolge <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 2px;">10</div> <div style="background-color: #e67e22; color: white; padding: 5px;">30</div> </div> <div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center; margin-left: 10px;"> <div style="background-color: #e67e22; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 2px;">30</div> <div style="background-color: #27ae60; color: white; padding: 5px;">30</div> </div> </div>
Termin	Individuell nach Absprache

Mit Coaching schneller zum Ziel.

„Ein Ziel ohne einen Plan ist lediglich ein Wunsch.“

(Antoine de Saint-Exupery)

Coaching hat sich im Laufe der letzten Jahre als ein nachhaltiges Instrument der Personalentwicklung etabliert. Anders als bei klassischen Seminaren handelt es sich beim Coaching um eine individuell abgestimmte Zusammenarbeit. Im Fokus stehen lösungsorientierte Schritte, die den Klienten bei der Erreichung der jeweiligen Ziele unterstützen.

Die genaue Vorgehensweise wird in einem persönlichen Gespräch zwischen Coach und Klient individuell abgestimmt. Gegenseitiges Vertrauen und Akzeptanz sind Grundlagen einer erfolgreichen Zusammenarbeit.

Anlässe für ein Coaching können sein

- Performance-Optimierung innerhalb der beruflichen Rolle
- Persönlichkeitsentwicklung (z.B. soziale Kompetenz)
- Optimierung der „Work-Life-Balance“
- Integration neuer Mitarbeiter
- Teamfindungsprozess begleiten
- Veränderung des Arbeitsauftrags
- Junge Führungskräfte, z.B. „Vom Kollegen zum Vorgesetzten ...“
- Konfliktlösungen

Dauer

Individuell nach Bedarf

Teilnehmer

Einzelbegleitung

Veranstaltungsort

Am Arbeitsplatz oder individuell nach Absprache

Seminargebühr

140 Euro je Stunde

Trainer

Michael Philipp oder Manuela Herzog

Zielgruppe

- | | |
|-------------------|-------------------|
| ✓ Privatbank | ✓ Führungskräfte |
| ✓ Firmenbank | ✓ Mitarbeiter der |
| ✓ Private Banking | Marktfolge |

Termin

Individuell nach Absprache



Stimme und Körpersprache – überzeugend im Einklang.

Stimme und Körpersprache sind die entscheidenden Faktoren in der Kommunikation. Egal ob im Dialog mit dem Gegenüber, als Führungskraft eines Teams oder als Redner auf der Bühne vor Publikum, nur wenn das gesprochene Wort im Einklang mit der Körpersprache steht, entfalten Sie Ihre volle Wirkung. Lernen Sie mit und von einem Profi Ihre nonverbalen und rhetorischen Ressourcen bewusst einzusetzen. Erleben Sie die faszinierende Entwicklung Ihrer persönlichen Wirkung auf Basis Ihrer beruflichen Rolle.

Ziele

- Wirkungsvolles Auftreten
- Körpersprache und Stimme im Einklang
- Unbewusstes bewusst machen
- Unmittelbarer Transfer in die berufliche Rolle

Inhalte

- Die Stimme als Erfolgsfaktor
- Wirkung durch Körpersprache
- Tipps & Tricks zur Optimierung Ihres Auftretens

Dauer

Mittwoch 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 6, maximal 10

Veranstaltungsort

KARLSRUHER, Friedrich-Scholl-Platz, Karlsruhe

Seminargebühr

590 Euro pro Teilnehmer.
Die Kosten für Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

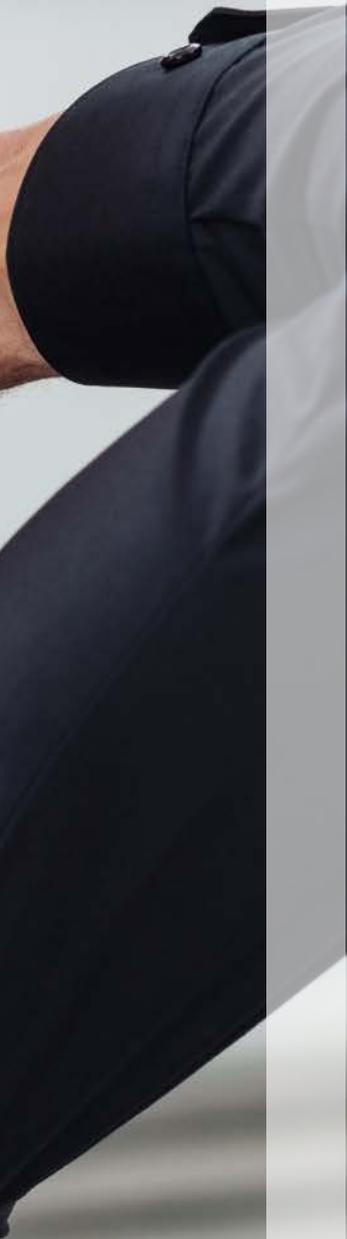
Trainer

Martin Richter

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Privatbank ✓ Firmenbank ✓ Private Banking 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Führungskräfte ✓ Mitarbeiter der Marktfolge <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;">10</div> <div style="background-color: #ffc000; color: white; padding: 5px;">50</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="background-color: #e31a1c; color: white; padding: 5px;">20</div> <div style="background-color: #70ad47; color: white; padding: 5px;">20</div> </div>
Termin	23.09.2020



Betriebliches Gesundheits- management.



Mit WanderCoaching gesund und klar zum Ziel.

„Wege entstehen dadurch, dass man sie geht.“

(Franz Kafka)

Beim WanderCoaching ergänzen wir das bereits bekannte und nachhaltige Personalentwicklungsinstrument Coaching um die Facette „Bewegung in der Natur“. Ein weiterer Effekt zum klassischen Coaching ist, dass wir aus der bekannten Arbeitsumgebung heraustreten und uns in eine unbekanntere natürliche Umwelt einlassen.

Die Zusammenarbeit und Vorgehensweise wird wie beim klassischen Coaching im Vorfeld zwischen Ihnen als Klienten und meiner Person als Coach abgestimmt – darüber hinaus erfolgen Fragestellungen zu Ihrer körperlichen Konstitution. Der Fokus liegt bei der Erreichung Ihrer persönlichen Ziele, was durch die wandernde Bewegung und der grenzenlosen Fülle der Natur entscheidend unterstützt wird. Der wesentliche Aspekt für eine erfolgreiche Zusammenarbeit liegt in unserem gegenseitigen Vertrauen und dem Respekt füreinander.

Folgende Anlässe bieten sich für ein Coaching an

- Entscheidungsfindungen in herausfordernden Situationen
- Konfliktlösungen
- Veränderungen am Arbeitsplatz
- Lebensphasen gesünder und erfolgreicher gestalten
- Integration neuer Mitarbeiter
- Teamfindungsprozesse begleiten
- Vom Kollegen zur Führungskraft
- Persönlichkeitsentwicklung

Unterstützende Wirkung beim WanderCoaching

- Einbezug der Natur in die Themenstellung des Coachings
- Stärkung der physischen Gesundheitsressourcen
- Stärkung psychosozialer Gesundheitsressourcen
- Verminderung von Risikofaktoren
- Aufbau von Bindung gesundheitssportlicher Aktivitäten
- Heraustreten aus dem bekannten Arbeitsumfeld

Voraussetzung

- Positive Auswertung des im Vorfeld auszufüllenden Gesundheitschecks

Dauer

1 Tag

Teilnehmer

Einzelbegleitung

Veranstaltungsort

In der natürlichen Umgebung des Klienten oder individuell nach Absprache.

Seminargebühr

1.490 Euro pro Teilnehmer.

Trainer

Gunther Reber

Zielgruppe

- ✓ Alle Mitarbeiter und Führungskräfte aus den Bereichen Markt und Marktfolge

Termin

Individuell nach Absprache

Achtsamkeit – Strategie für innere Stärke und Stressbewältigung.

„Glück entsteht oft durch Aufmerksamkeit in kleinen Dingen, Unglück oft durch Vernachlässigung kleiner Dinge.“

(Wilhelm Busch)

Die heutige und zukünftige Arbeitswelt verlangt von uns, sich den Veränderungen zu stellen und diese zu meistern, damit Neues entstehen kann. Dabei ist es notwendig, sich seiner Stärken und Ressourcen bewusst zu sein.

Von unseren tagtäglich über unsere Sinnesorgane aufgenommenen Informationen nehmen wir ca. 10 % BEWUSST wahr. Alle übrigen Informationen setzen sich damit unbewusst und ungefiltert in unserem Körper fest. Übersetzt bedeutet das, dass wir ein Zehntel unserer Wahrnehmung beeinflussen und damit die Entscheidung für diese Dinge BEWUSST treffen. Vom überwiegenden Teil also werden

wir unbewusst gesteuert. Dadurch kann Stress entstehen, was sich negativ auf unsere Gesundheit und unser Verhalten auswirkt.

Mit Achtsamkeit lernen wir, ganz im gegenwärtigen Augenblick zu sein und den Moment in seiner ganzen Form wahrzunehmen. Durch Achtsamkeit entdecken wir Stressauslöser, werden dadurch effektiver und gelangen zu einer bewussteren Life-Balance. Mit Bewegung und der Kraft der Natur unterstützen wir zusätzlich das gesundheitliche Fundament unseres Körpers.

Inhalte

- The Sound Of Silence – die Stille wahrnehmen. Erleben Sie die Wechselwirkung der inneren und äußeren Ruhe auf Ihren Körper. Was passiert im Außen, wenn im Innen Ruhe entsteht, und was entsteht im Innen, wenn im Außen Ruhe herrscht?
- Den Blickwinkel verändern – sich auf die Wiese des „anderen“ begeben. Achtsame Kommunikation ist die Grundlage für ein besseres Verständnis für sich und andere. Wie können Sie andere Sichtweisen verstehen und somit auch Begleiter für Ihren eigenen Weg bekommen?
- Die Früchte des Lebens – das Gute beibehalten. Ihre persönlichen Ressourcen sind die Triebfeder für Ihre innere Stärke und Gesundheit. Welches sind Ihre „Früchte des Lebens“ und wie wirken sich diese auf Ihre gesamte Umwelt aus?
- Gewohnheiten verändern – die Langsamkeit als Erfolgsfaktor. Die bewusste Wahrnehmung Ihrer Gewohnheiten zu beobachten, ist der Schlüssel, um neue Wege zu gehen. Wie wirkt sich die Langsamkeit auf Ihren persönlichen Erfolg neuer Gewohnheiten aus?
- Die Philosophie „Bewusst(er)leben“ – der Umsetzungsanker. Was Sie erleben, werden Sie bewusst aufnehmen. Sie reflektieren diese Erlebnisse und nehmen sich bewusst vor, diese in Ihren persönlichen und beruflichen Alltag zu integrieren. Wollen Sie BEWUSST(ER)LEBEN?

Interessant für

- Menschen, die bewusster und achtsamer leben und damit mehr Lebensqualität erreichen möchten
- Jahresauftaktveranstaltungen einzelner Teams mit wertvollen Inhalten

Dauer

Donnerstag 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Gästehaus Kloster Lichtenthal, Baden-Baden

Seminargebühr

370 Euro pro Teilnehmer. Die Kosten für die Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Gunther Reber

Zielgruppe

- ✓ Alle Mitarbeiter und Führungskräfte aus den Bereichen Markt und Marktfolge

Termin

28.05.2020



Stressbewältigung durch Achtsamkeit – Kompaktkurs (MBSR).

„Erlaube dir selbst, den jetzigen Moment, genauso wie er ist, anzunehmen.
Erlaube dir selbst, genauso wie du bist, zu sein.“

(Jon Kabat-Zinn)

Ziele

Durch Achtsamkeit lernen wir den gegenwärtigen Augenblick wahrzunehmen und ihn offen und liebevoll in seiner Ganzheit so anzunehmen wie er jetzt gerade ist. Das heißt, dass wir den angenehmen, wie auch den unangenehmen Momenten des Lebens gegenüber eine neutrale und bewertungsfreie Haltung einnehmen. Dadurch erlangen Sie die Fähigkeit, in herausfordernden Zeiten die notwendige Ruhe und Klarheit zu behalten. Mindfulness Based Stress Reduction (MBSR) wurde 1979 von Prof. Dr. Jon Kabat-Zinn an der Stress Reduction Clinic in Massachusetts, USA entwickelt. Es beinhaltet ein 8-wöchiges, intensives Trainingsprogramm zum besseren Umgang mit Stress. Der methodische Ansatz von MBSR ist die Unterstützung der Stressbewältigung durch Achtsamkeit.

In Anlehnung an das 8-wöchige-Trainingsprogramm werden Sie durch systematische Anleitungen in intensive, alltagsbegleitende Übungen eingeführt.

Inhalte

- Achtsamkeitsübungen für den Alltag
- BodyScan (achtsame Körperwahrnehmung)
- Achtsam ausgeführte Bewegungsübungen für den Körper
- Auslöser von Stress und ein besserer Umgang damit
- Die Herausforderungen des Lebens aktiv bewältigen
- Achtsame Kommunikation

Voraussetzung/wichtige Hinweise

Um die vermittelten Kursinhalte auch in der alltäglichen Praxis umzusetzen, ist die Bereitschaft zum eigenverantwortlichen Üben zwingende Voraussetzung. Die täglichen Einheiten (zu Hause) sind mit ca. 30 – 45 Minuten einzuplanen und werden mit Audiodateien und Arbeitsunterlagen vom Kursleiter unterstützt. Nur durch das Zusammenspiel von Praxis und Eigenverantwortung wird sich die Fähigkeit der Achtsamkeit entwickeln.

Dauer

Modul 1: Dienstag 09:00 bis Mittwoch 17:00 Uhr
Modul 2: Mittwoch 09:00 Uhr bis Donnerstag 17:00 Uhr
Online-Meeting: ca. 60 Minuten

Interessant für

- Mitarbeiter, die hohen Belastungen und stetiger Veränderung ausgesetzt sind und eine effektivere Bewältigung von Stresssituationen erreichen wollen
- Mitarbeiter, die besser mit stressbedingten Krankheiten und Symptomen umgehen möchten
- Mitarbeiter, die bewusster und achtsamer leben und damit mehr Lebensqualität erreichen möchten
- Mitarbeiter, die ihr Immunsystem stärken und damit ihre Gesundheit aktiv in die Hand nehmen wollen

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Gästehaus Kloster Lichtenthal, Baden-Baden

Seminargebühr

1.690 Euro pro Teilnehmer zzgl. Übernachtung. Die Kosten für die Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Gunther Reber

Zielgruppe

- ✓ Alle Mitarbeiter und Führungskräfte aus den Bereichen Markt und Marktfolge.

Termine

Modul 1: 22./23.09.2020
Modul 2: 21./22.10.2020
Online-Meeting: zwischen
Modul 1 und Modul 2

Stimmungsmanagement.

Oftmals entscheidet unsere Stimmung darüber, wie überzeugend wir auftreten, wie mutig und entschlossen wir Hindernisse überwinden und wie wir uns verhalten.

Und für unser Verhalten gibt es zwei Hauptfaktoren: 1. physiologische Vorgänge, d. h. die Summe aller körperlichen Einflüsse, und 2. die aktuellen Gedanken (die internale Repräsentation). Darunter versteht man die in seinem Kopf erzeugten inneren Vorstellungen in Form von z. B. Bildern. Gedanken verändern Gefühle. Manchmal reicht ein kleiner Schritt und man fühlt sich glücklicher, ruhiger und hat mehr Selbstvertrauen. In diesem Training lernen Sie alltagstaugliche Strategie, um die persönliche Stimmung zu verbessern.

Ziele

- Die persönliche Stimmung verbessern
- Gute Laune selbst erzeugen
- Zusammenhang von Wahrnehmung und Bewertung erkennen
- „Chef“ der eigenen Stimmung werden

Inhalte

- Physiologische Faktoren als Grundlage unserer Stimmung
- Bewusster Umgang mit den eigenen Ressourcen
- Wie Gedanken und Gefühle zusammenhängen
- Für sich die Verantwortung übernehmen
- Praxiserprobte Strategien kennen lernen und anwenden

Dauer

Mittwoch 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 6, maximal 12

Veranstaltungsort

KARLSRUHER, Friedrich-Scholl-Platz, Karlsruhe

Seminargebühr

370 Euro pro Teilnehmer.

Die Kosten für die Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Michael Kopf

Zielgruppe

- ✓ Alle Mitarbeiter und Führungskräfte aus den Bereichen Markt und Marktfolge

Termin

27.05.2020

Rund um Ihre Anmeldung.

Senden Sie Ihre Anmeldung nach Rücksprache mit Ihrem Vorgesetzten an:
seminar@karlsruher.de
oder melden Sie sich über unsere Website an: www.die-bankenkooperation.de

Das Trainingsangebot der WVVP/Bankenkooperation richtet sich ausschließlich an Interessenten, die damit ihr Vermittlungsgeschäft zu den Versicherungen der KARLSRUHER / Württembergische konkret ausbauen wollen.

Grundlage für die Anmeldung/Teilnahme sind unsere aktuell gültigen AGBs. Diese finden Sie ebenfalls auf unserer Website.



www.die-bankenkooperation.de

Die Bankenkooperation
Friedrich-Scholl-Platz
76137 Karlsruhe
Telefon 0721 353-782232
www.die-bankenkooperation.de