

BILDUNGSANGEBOT 2025

für Mitarbeiter:innen von Raiffeisenbanken



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: 12/2024 – Satz- und Druckfehler vorbehalten.

Vorwort

Das **Bildungsangebot 2025** setzt sich zum Ziel, Führungskräfte und Mitarbeiter:innen in ihrer Weiterentwicklung zu unterstützen. Das Angebot ist mit den **Berufsbildern** und den jeweiligen **Kompetenzfeldern** und **Regularien (HIKrG / MiFID / IDD)** abgestimmt.

Informationen

- Referent:innen und Trainer:innen sind Fachexpert:innen und Spezialisten des Raiffeisen Sektors, externe Referent:innen und Trainer:innen von MODAL
- Alle **Seminardetails** wie Preise, Termine, Seminarvoraussetzungen, regulatorische Relevanzen sind in L@ra veröffentlicht.
- Die **Seminarbuchung** erfolgt ebenfalls über den Katalog in L@ra

Inhaltsverzeichnis

Zertifizierte Lehrgänge	9
Bankausbildung	9
Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz Giro- & Spargeschäft	9
Raiffeisen Bankausbildung Verkaufskompetenz Girogeschäft	10
Raiffeisen Bankausbildung Verkaufskompetenz Spargeschäft.....	11
Raiffeisen Bankausbildung Basics WP/Versicherung/RW/Vertiefung ZV	12
Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz Personenversicherung IDD	13
Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz Sachversicherung IDD	14
Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz Konsumfinanzierung	15
Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz Kreditsicherheiten	16
Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz MiFiD BK 1	17
Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz Grundbuch & Hypothek.....	18
Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz Wohnraumfinanzierung HIKrG.....	19
Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz MiFiD BK 2	20
Rechnungswesen Buchhaltung	21
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Aktiv – praktische Umsetzung.....	22
Raiffeisen Wohnbauausbildung.....	23
Online-Test-BERATUNG HIKrG/§33 BWG	24
Online-Test-ABSCHLUSS HIKrG/§33 BWG	25
Online-Test-BEWERTUNG HIKrG/§33 BWG	26
MiFID Rezertifizierungstest für BK 1	27
MiFID Rezertifizierungstest für BK 2	28
MiFID Rezertifizierungstest für BK 3	29
MiFID-Rezertifizierungstest für Treasury	30
Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz MiFiD BK 3.....	31
Betreuer regionaler Unternehmer	32
Führungskräfte	34
TeamCaptain Führungs-Grundausbildung für Team-/ Bankstellenleiter.....	34
Potenzialanalyse	52
Führungskräfte	52
Führungskräfte-Assessment/-Development	52
Mitarbeiter	53
Personalauswahl – Einstellungstest.....	53
Bewerber-Assessment	54

Verkäufer-Assessment	55
Firmenkundenbetreuer – Assessment.....	56
Assessment für Innenrevision	57
GL Audits.....	58
Positive Leadership 360 Grad Feedback	58
Personalauswahl – Position Geschäftsleitung	59
Fachliche Ausbildung	61
Reloaded Seminare	61
Reloaded Kontorahmen.....	61
Reloaded Abstattungskredit	61
Reloaded Bonuskredit	61
Reloaded Rahmen Verbrauchergirokonto	61
Reloaded Bestimmungen Verbraucherkredite	62
Reloaded Bonitätsbeurteilung für Abstattungskredite	62
Reloaded Grundwissen Grundbuch	62
Reloaded Grundbuch Basics.....	62
Reloaded Superädifikat, Baurecht, Liegenschaftsbewertung Basics.....	62
Reloaded Wohnraumfinanzierung Fach-Know-How inkl. Bausparen und Immobilienbewertung, Grundwissen Grundbuch.....	62
Reloaded Wohnraumfinanzierung Vertriebstraining Gesprächsablauf und Sequenztraining	63
Reloaded Wohnservice	63
Reloaded Inlands- und Auslandszahlungsverkehr	63
Reloaded Funktionsumfang ELBA, Mobile Payments ELBA-App.....	63
Reloaded Bankkarten	63
Reloaded Girokontoarten	63
Reloaded Kontoeinteilung und Kontoverfügung.....	64
Reloaded Prüfungshandlungen	64
Reloaded Kontoeröffnung e2e.....	64
Reloaded Kontowechselservice	64
Reloaded Kontolöschung	64
Reloaded Tod des Kontoinhabers	64
Reloaded Konto für juristische Personen und Gesellschaftsformen	64
Reloaded Verwahrgeschäft, Tag- und Nachttresor	64
Reloaded Insolvenz	65
Reloaded Verfügungsbeschränkungen und Erwachsenenvertretung.....	65
Reloaded Volkswirtschaft Basics.....	65
Reloaded Wertpapier Basic.....	65
Reloaded Basic BK1.....	65
Reloaded Basic BK2.....	66

Reloaded Besonderheiten im Spargeschäft (Tod, Mündel, Verlust)	66
Reloaded Allgemeine Begriffe der Sparkontoführung	66
Reloaded Veranlagungsformen	66
Reloaded Verzinsung und steuerliche Behandlung	66
Reloaded Eröffnung und Änderung der Sparkonten	67
Reloaded Ein- und Auszahlungen bei Sparkonten.....	67
Reloaded Realisierung und Inkasso zum Realisat	67
Reloaded Schad- und Klagloshaltungserklärung	67
Reloaded Kraftloserklärung	67
Reloaded Sparbuchverwahrung	67
Reloaded Erlebnisreise Kunde	67
Reloaded Personalverrechnung	68
Finanzieren	69
Kundenbilanzanalyse und Interpretation	69
BARS – Bilanz Analyse und Reporting System	70
Liegenschaftsbewertung bei Privat- und Firmenkunden	71
Wohnservice-Grundlagen NÖ/W	72
Veranlagen	73
Intensivtag Anlegerprofil	73
Intensivtag Anlassgespräch.....	74
Intensivtag Strategiegelgespräch	75
Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 1	76
Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 2	77
Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 3	78
Wertpapierworkshops zur MiFID Weiterbildung	79
MiFID-Schulung für Wertpapierassistentinnen	80
Dienstleistungen.....	93
Bauspar-Grundkurs	93
Bauspar-Grundkurs light.....	94
Kartensysteme	95
Fresh-Up Krankenversicherung.....	96
Fresh-Up Wohnungs- und Eigenheimversicherung	97
Fresh-Up Biometrie.....	98
Fresh-Up Kapitalbildende Lebensversicherung	99
Fresh-Up Versicherungsseminar zur Absicherung von Firmenkunden und regionalen Unternehmern	100
Fresh-Up KFZ- und Rechtsschutzversicherung	101
Betrieb	102
Banken Know-How	102

Kassierschulung	103
KMU – Basisseminar: E-A-Rechnung vs. Bilanz, Förderungen KMU - Vertiefung I: E-A-Rechnung	104
KMU – Agrar - Basisseminar: Gewinnermittlung im Agrarbereich	105
Basisausbildung für Compliancebeauftragte der Raiffeisenbankengruppe NÖ	106
Basisausbildung Geldwäsche, Bankenpaket, FATCA.....	107
Bilanzpaket Geld.....	108
Neuerungen in der Lohnverrechnung.....	109
Betriebswirtschaftliche Grundlagen	110
Beratung und Verkauf	111
Motivation und Überzeugung im Verkaufsgespräch.....	111
Praktische Verkaufspsychologie – Was bewegt den Kunden zum Kauf.....	121
Leichter verkaufen durch Stimme, Sprache & Körpersprache	122
Leichter verkaufen durch Visualisierung	123
Freude am Verkaufen	124
BSB – Erfolg mit „Betreuter Selbstbedienung“	125
Den Kunden-Dialog intensivieren	127
Workshop Verkaufskompetenz Finanzierungsgeschäft	128
Führung	129
Mentorenausbildung	129
Reboarding für Führungskräfte im Bankwesen	131
Führung I – Führungspersönlichkeit und Führungsstil	133
Führung II – Wirksame Führung in dynamischer Arbeitsumwelt.....	134
Effektiv Planen – Gezielte Handlung – Praktischer Erfolg	136
Effektive Personalentwicklung und Mitarbeitergespräche als Führungsaufgabe.....	137
Personalsteuerung und Gehalts- & Anreizsysteme (inkl. Arbeitsrecht) für RB	138
Personalmarketing und Personalfindung für RBen	139
Klarheit führt!	141
Erfolgreiche Mitarbeiterführung in Veränderungsprozessen	142
Persönlichkeitsentwicklung	143
Vom Schreibtisch zu Präsentation - Wissen selbstbewusst vermitteln	143
Motivation I – Mit Vertrauen Herausforderung annehmen	144
Motivation II –Techniken zur täglichen Stressbewältigung im Team	145
Mentaltraining I – Energien sinnvoller nutzen	146
Mentaltraining II – Veränderungen und Negatives leichter bewältigen	147
Verstehen und verstanden werden.....	148
Schwierige Gespräche kompetent führen	151
Rhetorik Intensiv „professional authenticity“	152
Besprechungstechnik „Zur Sache“ © „shorten your meeting time“	153
Zeit- und Selbstmanagement	154

INHALTSVERZEICHNI

Gesund und fit mit richtigem Energiemanagement	155
Kompetenz & Kommunikationstraining	156
Kontakt	157

Zertifizierte Lehrgänge

Bankausbildung

Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz Giro- & Spargeschäft

Beschreibung:

Du möchtest deine Fachkompetenz im Bereich Giro- und Spargeschäft erweitern? Dieses Seminar bietet dir eine umfassende und praxisorientierte Ausbildung im Blended Learning Format. Dabei kombinierst du flexibles Selbststudium und interaktive Online-Trainings mit individueller Online-Betreuung und praxisnahem Präsenztraining.

Du erlangst tiefgehende Kenntnisse zu Kassa- und Servicetätigkeiten im Zahlungsverkehr und Spargeschäft. Lerne die Ansparprodukte der Raiffeisenbausparkasse kennen und verstehe die Strukturen des Bankwesens in Österreich sowie der Raiffeisenbankengruppe. Im Präsenztraining wirst du in den IT-Anwendungen in der MODAL-Testbank geschult, um dein Wissen praxisnah anzuwenden.

Das Seminar schließt mit einem Online-Test und einer schriftlichen Prüfung ab, die deine neu erworbenen Kenntnisse bestätigen. Nutze diese Gelegenheit, um deine beruflichen Kompetenzen zu stärken!

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL und Expert:innen der RLB NÖ-Wien vermittelt.

Inhalte:

- Recht und Bankwesen
- Raiffeisensektor und Verbund
- Kontoführung
- Kontoarten
- Mein ELBA
- nationaler Zahlungsverkehr
- Handel mit Edelmetallen
- grenzüberschreitender Zahlungsverkehr und Reisezahlungsmittel
- Spareinlagengeschäft
- Bausparen Ansparprodukte
- bankmäßiges Rechnen
- IT Anwendungen MODAL Testbank (Meine Bank, Beraterstrecke, Smart Bank, Smart Schalter, Smart Desktop)
- Umgang mit fälschungsverdächtigen & beschädigten Banknoten

Raiffeisen Bankausbildung Verkaufskompetenz Girogeschäft

Beschreibung:

Du möchtest deine Beratungs- und Verkaufskompetenz stärken? Unser Präsenzseminar bietet dir eine intensive und praxisnahe Schulung, die dich perfekt auf den Umgang mit Kund:innen und den Beratungsprozess vorbereitet.

Erlerne essenzielle Kompetenzen zur Kommunikation und Kundenansprache. Verfeinere deine Techniken zur Einwandbehandlung und zum Umgang mit Kundenreklamationen. Optimierte deine Fähigkeiten zur Terminvereinbarung und entdecke effektive Cross-Selling-Strategien. In diesem Seminar wirst du zudem in strukturierten Giro-Beratungsgesprächen geschult, um deine Gespräche zielgerichtet und erfolgreich zu gestalten.

Das Seminar schließt mit einer mündlichen Prüfung ab, in der du dein neu erworbenes Wissen unter Beweis stellen kannst.

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL vermittelt.

Inhalte:

- Signalerkennung und aktive Kundenansprache
- Ansprachetraining am Telefon
- Preisgespräche und Kundenreklamationen
- strukturierte Beratungen zum Thema Girokonto

Raiffeisen Bankausbildung Verkaufskompetenz Spargeschäft

Beschreibung:

Stärke deine beruflichen Fähigkeiten und werde zum Experten in der Sparberatung!

Unser Präsenzseminar bietet dir eine intensive und praxisnahe Schulung, die dich optimal auf den Umgang mit Kund:innen und die Beratung im Sparbereich vorbereitet.

Erlerne essenzielle Kompetenzen für strukturierte Sparberatungen und entdecke effektive Cross-Selling-Strategien, um dein Verkaufsportfolio zu erweitern. Optimierte deine Fähigkeiten in der Beantwortung von Konditionen-Anfragen und führe erfolgreiche Preisgespräche.

Das Seminar schließt mit einer mündlichen Prüfung ab, in der du dein neu erworbenes Wissen und deine Beratungskompetenz unter Beweis stellen kannst.

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL vermittelt.

Inhalte:

- Preisgespräche und Kundenreklamationen
- strukturierte Beratungen zum Thema Sparen

Raiffeisen Bankausbildung Basics WP/Versicherung/RW/Vertiefung ZV

Beschreibung:

Erweitere Deine Fachkompetenz um die Bereiche Rechnungswesen, Wertpapiergeschäft und Versicherung und vertiefe Dein Wissen im Zahlungsverkehr mit unserem umfassenden Seminar.

Das Blended Learning Design der Ausbildung bietet Dir die Flexibilität, Selbststudiums-Einheiten in Deinem eigenen Tempo zu absolvieren, kombiniert mit interaktivem Online-Training und Online- Betreuung durch erfahrende Trainerinnen und Trainer. Profitiere von einem strukturierten und praxisnahen Lernansatz, der Dir hilft, komplexe Zusammenhänge zu verstehen und in Deinem beruflichen Alltag anzuwenden.

Im Bereich Rechnungswesen lernst Du alles Wichtige über Bankkennzahlen, Bankbilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen (GuV). Darüber hinaus erwirbst Du Basiswissen im Wertpapiergeschäft und in der Versicherung. Die Vertiefung des Zahlungsverkehrs umfasst essenzielle Themen wie juristische Personen, Vertretungsregelungen, Insolvenzen, Erwachsenenvertretung, Tod und Verwahrgeschäft.

Nach Abschluss der Lerneinheiten bestätigst Du dein neu erworbenes Wissen in einem Online-Test.

Die Seminarinhalte werden von Fachtrainer:innen der MODAL und Fachexpter:innen der RVB vermittelt.

Inhalte:

- Rechnungswesen (Bankkennzahlen, Bankbilanz, GuV)
- Basiswissen Wertpapiergeschäft
- Basiswissen Versicherung
- Zahlungsverkehr (Juristische Person, Vertretungsregelung, Insolvenz, Erwachsenenvertretung, Tod und Verwahrgeschäft)

Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz Personenversicherung IDD

Beschreibung:

Erweitere deine Expertise im Bereich Personenversicherung mit unserem umfassenden Seminar.

Das Blended Learning-Design bietet dir eine ideale Kombination aus flexiblem Selbststudium, interaktivem Online-Training, kontinuierlicher Online-Betreuung und wertvollem Präsenztraining. Dieses strukturierte und praxisorientierte Lernprogramm hilft dir, komplexe Zusammenhänge zu verstehen und in deinem beruflichen Alltag sicher anzuwenden.

Du beginnst mit einer Einführung in das österreichische Sozialversicherungssystem und vertiefst dein Wissen in den Bereichen Unfall- und Lebensversicherung. Lerne die aktuellen Tarife und Produktbausteine wie Ablebensversicherung, Überlebensversicherung und Berufsunfähigkeitsversicherung kennen. Zudem erhältst du eine fundierte Schulung im IT-Programm RV-Web.

In den Präsenztrainings vernetzt du dein Fachwissen und trainierst praxisnah die Beratung zur Personenversicherung. Deine Fachkompetenz weist du durch einen Online-Test nach, und in einem Prüfungsgespräch stellst du deine Verkaufskompetenz unter Beweis.

Die Ausbildung Personenversicherung entspricht IDD.

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL und Fachexpert:innen der RVB vermittelt.

Inhalte:

- Gesetzliche Unfallversicherung
- Meine Unfallversicherung – Grundlagen Tarife und Produktbausteine
- Grundlagen Sozialversicherung
- Grundlagen Meine Raiffeisen Pension - Tarif inklusive Produktbausteine
- Ablebensversicherung
- Überlebensversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Mein Raiffeisen Personenschutz
- Gehaltsumwandlung
- Mein VersicherungsPlus
- Geschäftsfälle im RV-WEB
- Kundenbedarfsanalyse
- Beratung Personenversicherung

Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz Sachversicherung IDD

Beschreibung:

Erweitere deine Kenntnisse und Fähigkeiten im Bereich Sachversicherung!

Dieses Blended Learning-Seminar kombiniert die Flexibilität von Selbststudiums-Einheiten und interaktivem Online Training mit der persönlichen Betreuung durch erfahrene Fachtrainer:innen und wertvollem Präsenztraining. Mit diesem praxisorientierten Lernansatz bist du bestens gerüstet, um in deinem beruflichen Alltag erfolgreich zu agieren.

Du erhältst fundierte Einblicke in die KFZ-Versicherung, Sachversicherung und Rechtsschutzversicherung. Zudem lernst du die aktuellen Versicherungstarife kennen und wirst im IT-Programm RV Web geschult. Die Präsenztrainings bieten dir die Möglichkeit, dein Wissen zu vertiefen und zu vernetzen. Deine Fachkompetenz weist du durch einen Online-Test nach.

Die Ausbildung Sachversicherung entspricht IDD.

Die Seminarinhalte werden von Fachexpert:innen der RVB vermittelt.

Inhalte:

- Meine KFZ-Versicherung – Tarif inklusive Produktbausteine
- Gesetzliche Grundlagen
- Grundlagen Sachversicherung
- Meine Wohnungs-/Eigenheimversicherung – Tarif inklusive Produktbausteine
- Rohbauversicherung
- Meine Rechtsschutzversicherung – Tarif inklusive Produktbausteine
- 4YoungLife – Tarif
- KFZ An- und Abmeldung
- Geschäftsfälle im RV-WEB
- Übungen zur Kundenbedarfsanalyse
- Übungen zum Beratungsprozess

Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz Konsumfinanzierung

Beschreibung:

Tauche ein in die Welt der Konsumfinanzierung und erweitere deine Fach- und Verkaufskompetenz mit unserem Seminar.

Das Blended Learning Design kombiniert flexibles Selbststudium mit interaktivem Online-Training und wertvollem Präsenztraining, um dir umfassendes Wissen und praktische Fähigkeiten zu vermitteln. Profitiere von diesem strukturierten und praxisnahen Lernansatz, der dir hilft, dich in deinem beruflichen Alltag sicher und erfolgreich zu bewegen.

Lerne die Grundlagen des Finanzierungsgeschäfts und vertiefe dein Wissen über aktuelle Konsumfinanzierungsprodukte sowie die relevanten Bestimmungen für Verbraucherkredite. Erhalte praxisnahe Einblicke und erste Erfahrungen in der Beratung zur Konsumfinanzierung und lerne IT-Programme kennen, die dich dabei unterstützen.

Deine Fachkompetenz weist du durch einen Online-Test nach, und deine Verkaufskompetenz stellst du in einem Prüfungsgespräch unter Beweis.

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL vermittelt.

Inhalte:

- Finanzierungsgeschäft Grundlagen, aktuelle Konsumfinanzierungsprodukte, Bestimmungen für Verbraucherkredite
- IT-Programme
- Beratung Konsumfinanzierung

Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz Kreditsicherheiten

Beschreibung:

Ein Schlüssel für ein risikooptimiertes Kreditgeschäft liegt in einer fundierten Kenntnis der Möglichkeiten zur Kreditbesicherung.

In unserem Seminar tauchst du in die Welt der Standardkreditsicherheiten, wie Pfandrechte, Sicherstellung von Versicherungen, Eigentumsvorbehalt, Bürgschaft und Deckungswechsel sowie Forderungszession ein.

Durch praxisnahe Beispiele wirst du lernen, wie man Kreditsicherheiten bewertet und effektiv einsetzt, um das Kreditrisiko zu minimieren. Ein weiterer Schwerpunkt des Seminars liegt auf der Zinskalkulation im Kreditgeschäft unter Berücksichtigung von Kreditsicherheiten.

Unser Seminar kombiniert Selbststudium mit interaktiven Online-Trainingseinheiten, um dir ein flexibles Lernumfeld zu bieten.

Nach Abschluss der Lerneinheiten bestätigst du dein neu erworbenes Wissen in einem Online-Test.

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL vermittelt.

Inhalte:

- Zinskalkulation
- Pfandrechte (Spar, Wertpapier, Lohn/Gehalt, Faustpfand)
- Sicherstellung von Versicherungen
- Eigentumsvorbehalt
- Bürgschaft, Deckungswechsel
- Forderungszession

Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz MiFiD BK 1

Beschreibung:

Möchtest Du Deine Expertise im Wertpapierbereich erweitern und die ersten Schritte zur Berechtigungsklasse 1 setzen?

Unser Seminar bietet Dir die perfekte Mischung aus flexiblen Selbststudiums-Einheiten, interaktivem Online-Training, individueller Online-Betreuung und praxisorientiertem Präsenztraining. Mit diesem strukturierten und praxisnahen Lernansatz bist Du bestens gerüstet, um in Deinem beruflichen Alltag im Wertpapiergeschäft erfolgreich zu agieren.

Im ersten Schritt baust Du Wissen zu den Grundlagen der Volkswirtschaft auf und kannst dieses für das Wertpapiergeschäft anwenden. Du erhältst umfassende Kenntnisse zu den Produkten aus dem aktuellen Produktkatalog für die Berechtigungsklasse 1. und entwickelst ein tiefes Verständnis für die Erstellung von Anlegerprofilen und Portfolio-Strategien. Du lernst, wie man Depots eröffnet und Wertpapierorders anlegt. Du erweiterst Dein Wissen im Versicherungsbereich um die fondsgebundene Lebensversicherung. Im Präsenztraining vertiefst Du Dein Können im Anlassgespräch in SMART Portfolio.

Deine Fachkompetenz weist Du durch einen Online-Test nach, und Deine Verkaufskompetenz stellst Du in einem Prüfungsgespräch unter Beweis.

Hinweis: nach erfolgreich abgeschlossenem Seminar ist ein mindestens 6-monatiges Patensystem zur Erlangung der Berechtigungsklasse 1 zu absolvieren.

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL und Fachexpert:innen der RVB vermittelt.

Inhalte:

- Produkte aus dem aktuellen Produktkatalog für die Berechtigungsklasse 1
- Anlegerprofil
- Portfoliostrategie
- Wertpapier-Orders, Depoteröffnung
- Volkswirtschaftliche Grundlagen
- Fondsgebundene Lebensversicherung
- IT-Beratungsprogramme
- Anlassgespräch in SMART Portfolio

Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz Grundbuch & Hypothek

Beschreibung:

Möchtest du deine Kenntnisse im Bereich Grundbuch und Hypothek erweitern? Unser Online-Seminar bietet dir die ideale Kombination aus flexibel gestaltbarem Selbststudium und interaktivem Online-Training.

Erlerne die Grundlagen und die Funktionsweise des Grundbuchs, verstehe die Rolle der Hypothek als Kreditsicherheit und vertiefe dein Wissen über die Grundlagen des privaten Immobilienerwerbs. Unser strukturiertes und praxisnahes Lernkonzept ermöglicht es dir, diese essenziellen Themen umfassend zu verstehen und anzuwenden.

Das Seminar schließt mit einem Online-Test ab, der deine neu erworbenen Kenntnisse überprüft. Nutze diese Gelegenheit, um dein Wissen zu erweitern und deine Kompetenzen im Bereich Immobilienfinanzierung zu stärken.

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL vermittelt.

Inhalte:

- Grundbuch
- Hypothek

Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz Wohnraumfinanzierung HIKrG

Beschreibung:

Du möchtest deine Fach- und Verkaufskompetenz um den Bereich Wohnraumfinanzierung erweitern?

Unser Seminar bietet dir die ideale Kombination aus flexiblem Selbststudium, interaktivem Online-Training und wertvollem Präsenztraining. Mit diesem strukturierten und praxisnahen Lernansatz bist du bestens gerüstet für deinen beruflichen Alltag in der Wohnraumfinanzierung.

Du lernst die gesetzlichen Vorgaben für Finanzierungen, die dem Hypothekar- und Immobilienkreditgesetz unterliegen, kennen sowie die Zusammenhänge von Wohnbaufinanzierungen und Volkswirtschaft.

Zudem vertiefst du dein Wissen zu Haftungskrediten und Liegenschaftsbewertung. In den Präsenztrainings setzt du dein Wissen in der Beratung zur Wohnraumfinanzierung um und erwirbst praxisnahe Fähigkeiten.

Deine Fachkompetenz weist du durch einen Online-Test nach, und in einem Prüfungsgespräch stellst du deine Verkaufskompetenz unter Beweis.

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL und Expert:innen der RIV (Raiffeisen Immobilien Vermittlung) vermittelt.

Inhalte:

- Hypothekar- und Immobilienkreditgesetz
- Volkswirtschaftliche Grundlagen im Zusammenhang mit Wohnbaufinanzierungen
- Haftungskredit
- Liegenschaftsbewertung
- Treuhandschaft
- Beratung Wohnraumfinanzierung

Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz MiFiD BK 2

Beschreibung:

Erweitere Deine Kompetenz im Wertpapiergeschäft mit unserem Seminar zur Erlangung der Berechtigungsklasse 2.

Dieses Seminar im Blended-Learning-Design bietet Dir die ideale Kombination aus flexiblen Selbststudiums-Einheiten, interaktivem Online-Training, individueller Online-Betreuung und praxisorientiertem Präsenztraining. Mit diesem praxisnahen und strukturierten Lernansatz bist Du bestens gerüstet, um in der Wertpapierberatung erfolgreich zu agieren und Deine Karriere auf das nächste Level zu heben.

Lerne die Produkte aus dem aktuellen Produktkatalog für die Berechtigungsklasse 2 und deren Besonderheiten kennen. Im Präsenztraining vertiefst Du Dein Wissen und Deine Fähigkeiten im Strategiegelgespräch in Smart Portfolio.

Bitte beachte, dass die Beherrschung der Berechtigungsklasse 1 für dieses Seminar vorausgesetzt wird. Dies wird durch einen Einstiegstest überprüft, um sicherzustellen, dass Du optimal von den neuen Inhalten profitieren kannst.

Deine Fachkompetenz weist Du durch einen Online-Test nach, und Deine Verkaufskompetenz stellst Du in einem Prüfungsgespräch unter Beweis.

Hinweis: nach erfolgreich abgeschlossenem Seminar ist ein mindestens 6-monatiges Patensystem zur Erlangung der Berechtigungsklasse 2 zu absolvieren.

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL vermittelt.

Inhalte:

- Produkte aus aktuellem Produktkatalog für die Berechtigungsklasse 2
- IT-Beratungsprogramme
- Strategiegelgespräche in SMART Portfolio

Rechnungswesen Buchhaltung

Seminarziele:

Der Teilnehmer

- kann die im laufenden Jahr anfallenden Buchungen einer Raiffeisenbank 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

Referenten:

Experten einer Raiffeisenbank

Revisionsverband NÖ-Wien

MODAL-Trainer:innen

Methode:

- Selbstständiges Buchen (manuell mit Buchungsplänen)
- Lösen von Fallbeispielen
- Impulsreferate

Der Kurs schließt mit einer schriftlichen Prüfung.

Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Aktiv – praktische Umsetzung

Seminarziele:

Die Teilnehmer:innen können

- für Standardkredite (Konsum-, Wohnbau-, Kontokorrent-, Investitions- und Haftungskredite) die Kreditverträge in FINE erstellen und die Kreditkonten anlegen
- für die Standardsicherheiten Sicherheitenverträge erstellen und die korrekten EDV-Versorgungen durchführen

Inhalte:

- Erstellung Standardkreditanträge, -verträge, und -sicherheitenverträge in FINE (Girorahmen, Konsum-, und Wohnbaufinanzierung, Investitions- und Haftungskredit)
- formelle Kreditkontrolle
- Anlage Standardkreditkonten in SMART Bank
- Grundkenntnisse Sicherheitenversorgung in ESM (einheitliches Sicherheitenmanagement)
- Anlage von Liegenschaften in der Liegenschafts-Datenbank (LIE)
- Basics Treuhandabwicklung und Grundbuchsabwicklung (mit elektronischem Rechtsverkehr (ERV))
- Anlage von Vermögenswerten in der Vermögenswerte-Datenbank (VMW)
- Kreditbeendigung

Methoden:

Arbeiten an der OWS, FINE und SMS, IT-Programme, Trainieren von Fallbeispielen

Die im Seminar beinhalteten Themen sind Bestandteil einer schriftlichen Prüfung am letzten Seminartag.

Referenten:

Experten der RLB
MODAL-Trainer

Raiffeisen Wohnbauausbildung

Dieses Seminar ist für alle BERATER ideal, die ihre ersten Kreditgespräche im Bereich Bauen-Sanieren-Wohnen-Förderungen führen sollen oder Ihre Kenntnisse in der Wohnbaufinanzierung auffrischen möchten.

Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet.

Inhalte:

Seminartage 1 - 3:

- Beratungsablauf (Struktur) Finanzierungsgespräch HIKrG in Theorie und Praxis sowie die Auswirkungen im Kundengespräch
- Beratungsunterlagen und Beratungshilfen im Wohnbaufinanzierungsbereich
- Angebotserstellung, aktuelle Marktsituation
- Absicherung Person und Sache in der Immobilienfinanzierung
- Vertiefung Grundbuch, Sicherheiten
- Finanzierungsarten
- Wohnbauförderung und Bausparfinanzierung
- Cross-Selling Ansätze in der Wohnbaufinanzierung
- Aktuelle Themen aus der Immobilienfinanzierung

Tag 4 Expertentag:

- Spezialthemen – Erfahrungsaustausch mit Experten aus den jeweiligen Fachbereichen
- FINE Sicherheitenerfassung- und Bewertung, ESM-light
- Liegenschaftsbewertung
- Bauträgervertragsgesetz
- Zahlungsstörungen in der Geschäftsbeziehung mit unseren Kunden,
- aktuelle rechtliche Erkenntnisse
- Vorsorgewohnungen
- Aktuelle Themen aus der Immobilienfinanzierung

Tag 5 Zertifizierung:

Teil 1: Online-Test nach dem Expertentag

Teil 2: Am Zertifizierungstag wird ein umfangreiches Kundenprojekt (Immobilienfinanzierung) erarbeitet, und danach das Ergebnis vor einer Kommission präsentiert. Schwerpunkt der Präsentation ist die Kreditentscheidung, Stärken/Schwächen Analyse sowie das Aufzeigen vorhandener CS Potenziale.

Methoden:

- Arbeiten mit Hilfe der erforderlichen IT-Programme
- Gemeinsames Bearbeiten von Praxisbeispielen
- Lehrvorträge

Referenten:

MODAL-Trainer

Praktiker der RBS

Experten der RLB und Raiffeisen Unternehmungen

Online-Test-BERATUNG HIKrG/§33 BWG

Beschreibung:

Online Test zur Erlangung des Ausbildungsnachweises gegenüber der FMA

Den Teilnehmenden wird eine Screen-Cast-Reihe (Videoreihe) zur optionalen Vorbereitung auf den Teilttestbereich HIKrG direkt in L@ra zur Verfügung gestellt.

Mit dieser Multimediareihe können sich Teilnehmende zum Thema HIKrG aktualisieren.

Aus Überprüfungszwecken wurden Übungsfragen hochgeladen, wodurch die Teilnehmer:innen einen Überblick über Ihre Stärken und Schwächen haben. Diese Übungsfragen können so oft wie benötigt gestartet werden.

Für den Test selbst sind drei Antrittsversuche möglich.

Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet

Online-Test-ABSCHLUSS HIKrG/§33 BWG

Beschreibung:

Online Test zur Erlangung des Ausbildungsnachweises gegenüber der FMA

Den Teilnehmenden wird eine Screen-Cast-Reihe (Videoreihe) zur optionalen Vorbereitung auf den Teiltestbereich HIKrG direkt in L@ra zur Verfügung gestellt.

Mit dieser Multimediareihe können sich Teilnehmende zum Thema HIKrG aktualisieren.

Aus Überprüfungszwecken wurden Übungsfragen hochgeladen, wodurch die Teilnehmer:innen einen Überblick über Ihre Stärken und Schwächen haben. Diese Übungsfragen können so oft wie benötigt gestartet werden.

Für den Test selbst sind drei Antrittsversuche möglich.

Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet

Online-Test-BEWERTUNG HIKrG/§33 BWG

Beschreibung:

Online Test zur Erlangung des Ausbildungsnachweises gegenüber der FMA

Den Teilnehmenden wird eine Screen-Cast-Reihe (Videoreihe) zur optionalen Vorbereitung auf den Teiltestbereich HIKrG direkt in L@ra zur Verfügung gestellt.

Mit dieser Multimediareihe können sich Teilnehmende zum Thema HIKrG aktualisieren.

Aus Überprüfungszwecken wurden Übungsfragen hochgeladen, wodurch die Teilnehmer:innen einen Überblick über Ihre Stärken und Schwächen haben. Diese Übungsfragen können so oft wie benötigt gestartet werden.

Für den Test selbst sind drei Antrittsversuche möglich.

Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet

MiFID Rezertifizierungstest für BK 1

Beschreibung:

jährlicher Kompetenznachweis zur bestehenden Berechtigungsklasse entsprechend MiFID.

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

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

Die Inhaltsgebiete sind Fachwissen, Compliance und Geldwäsche sowie Volkswirtschaft.

Die Fragen werden durch Zufallsgenerator ausgewählt. Die Verteilung der Fragen auf die Inhalte ist:

80% Fachwissen, 10% Compliance und Geldwäsche, 10% VWL

Mindesterfordernis an richtigen Antworten für die positive Absolvierung sind 65%.

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.

Online Test zur Erlangung des Ausbildungsnachweises gegenüber der FMA

.

MiFID Rezertifizierungstest für BK 2

Beschreibung:

jährlicher Kompetenznachweis zur bestehenden Berechtigungsklasse entsprechend MiFID.

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

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

Die Inhaltsgebiete sind Fachwissen, Compliance und Geldwäsche sowie Volkswirtschaft.

Die Fragen werden durch Zufallsgenerator ausgewählt. Die Verteilung der Fragen auf die Inhalte ist:

80% Fachwissen, 10% Compliance und Geldwäsche, 10% VWL

Mindesterfordernis an richtigen Antworten für die positive Absolvierung sind 65%.

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
- Fragen aus Pool 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.

Online Test zur Erlangung des Ausbildungsnachweises gegenüber der FMA

MiFID Rezertifizierungstest für BK 3

Beschreibung:

jährlicher Kompetenznachweis zur bestehenden Berechtigungsklasse entsprechend MiFID.

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

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

Die Inhaltsgebiete sind Fachwissen, Compliance und Geldwäsche sowie Volkswirtschaft.

Die Fragen werden durch Zufallsgenerator ausgewählt. Die Verteilung der Fragen auf die Inhalte ist:

80% Fachwissen, 10% Compliance und Geldwäsche, 10% VWL

Mindesterfordernis an richtigen Antworten für die positive Absolvierung sind 65%.

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
- Fragen aus Pool Berechtigungsklasse 2
- Fragen aus Pool 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.

Online Test zur Erlangung des Ausbildungsnachweises gegenüber der FMA

MiFID-Rezertifizierungstest für Treasury

Beschreibung:

jährlicher Kompetenznachweis zur bestehenden Berechtigungsklasse entsprechend MiFID.

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

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

Die Inhaltsgebiete sind Fachwissen, Compliance und Geldwäsche sowie Volkswirtschaft.

Die Fragen werden durch Zufallsgenerator ausgewählt. Die Verteilung der Fragen auf die Inhalte ist:

80% Fachwissen, 10% Compliance und Geldwäsche, 10% VWL

Mindesterfordernis an richtigen Antworten für die positive Absolvierung sind 65%.

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
- Fragen aus Pool Berechtigungsklasse 2
- Fragen aus Pool Berechtigungsklasse 3
- Fragen aus 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.

Online Test zur Erlangung des Ausbildungsnachweises gegenüber der FMA

Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz MiFID BK 3

Beschreibung:

Tauche tief in die Welt der Wertpapiere ein mit unserem intensiven 4-tägigen Präsenzseminar. Lerne von den besten Fachexpert:innen der Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien und Raiffeisen Capital Management sowie erfahrenen MODAL Trainer:innen.

Erfahre alles zu Bail-in-fähigen Wertpapieren, Zertifikaten des Produktkatalogs für die Berechtigungsklasse 3 und der Fremdfondsliste. Vertiefe Dein Wissen zu Aktien, Kapitalmaßnahmen und dem Aktienhandel. Nutze die Raiffeisen Research Aktienliste und Aktienanalysen, um fundierte Informationen an Deine Wertpapierkund:innen weitergeben zu können und Portfolio-Optimierungen zu empfehlen. Profitiere von praxisnahen Einblicken und erstklassiger Expertise, die Dir helfen, Deine Fähigkeiten in der Wertpapierberatung zu perfektionieren.

Das Seminar schließt mit einem Online-Test ab, der Deine Kenntnisse in Volkswirtschaft, Wertpapieren und Compliance überprüft.

Inhalte:

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

Betreuer regionaler Unternehmer

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:

- Finanzierungsarten
- Rechtsformen inkl. Vertretungsbefugnis
- Bonitätsbeurteilung der Kunden = Rating
- Vorstellung von Lanzenprodukten und Produktbündel
- Gemeinsames Analysieren von betriebswirtschaftlichen Entscheidungen des Unternehmers („Im Kopf des Unternehmers spazieren gehen.“)
- Tipps zur Antragsstellung (Finanzierung)
- Interne und externe Krisensymptome und Setzen von Maßnahmen
- Gewerbliche Förderungen passend zur Zielgruppe
- Positionierung:
- Vorteile einer zielgruppengerechten Betreuung darlegen und Stellung Kleinunternehmer innerhalb der Raiffeisenbank
- Fokus auf die definierten Standards und das Betreuungskonzept für Kleinunternehmer in der Kundenbetreuung legen
- Praxisnahe Vorstellung der Produktbündel und Beratungstools
- Reflektieren von Investitionsvorhaben („Im Kopf des Unternehmers spazieren gehen.“)
- Einsatz „Imagefolder“ und Gesprächsbogen in der Praxis

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

Methoden:

- Gruppenarbeiten, Gemeinsames Bearbeiten von Praxisbeispielen
- Lehrvortrag und Simulation von Kundensituationen

Referenten:

Experten der RVB und der RLB

Praxistrainer aus niederösterreichischen Raiffeisenbanken

MODAL-Trainer

Führungskräfte

TeamCaptain Führungs-Grundausbildung für Team-/Bankstellenleiter

Ziele:

Teilnehmer:innen

- sind fähig, den Übergang in die neue Führungsrolle pro-aktiv zu gestalten
- kennen die wichtigsten Führungswerkzeuge
- können Bankstrategien für Mitarbeiter:innen ‚übersetzen‘ und das Team motivieren
- können die Bank nach außen vertreten

Inhalte:

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

- Meine Rolle als Führungskraft – was bedeutet das?
- Welche Rollen muss ich einnehmen und welches Verhalten folgt daraus?
- Positionswechsel - Die ersten 100 Tage erfolgreich gestalten – wie gelingt das?
- Entscheiden - Entscheidungen treffen und umsetzen oder revidieren – geht das?
- Persönlichkeit - Führungsarbeit und Persönlichkeitstypen
- Selbstmanagement - Selbstorganisation/-steuerung

Modul 2: Ich und die Steuerung meiner Organisationseinheit (3 Tage)

- Raiffeisenstrategie - Strategie als Rahmenbedingung kennen lernen und Handlungspläne für die Bankstelle ableiten
- Steuerungsgrößen - Relevante Informationsquellen nutzen und Zusammenhänge der Steuerungsgrößen erkennen
- Arbeitsrechtliche Grundlagen
- Arbeitsrecht als Führungsinstrument
- Personalauswahl

Modul 3: Ich als Vorgesetzter von Mitarbeiter:innen (2 Tage)

- Kompetenzen der Gesprächsführung - Werkzeuge der erfolgreichen Kommunikation
- Mitarbeitergespräch - Leitfaden und Instrumente
- Klartext reden - kritische Gesprächssituationen, Intensivtraining
- Visions- und Strategieentwicklung - Schritte und Leitfaden

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

- Teamphasen und Dynamiken im Team erkennen
- Rollen in Teams
- Klarheit: welches Werkzeug steht mir zur Teamführung zur Verfügung
- Motivation – Was ist das und wie gelingt sie?
- Delegieren – motivieren – Anweisungen geben

Modul 5: Ich in Zeiten von Konflikt und Veränderung (2 Tage)

- Klarheit: Was ist ein Konflikt?
- Erkennen des eigenen Konfliktverhaltens
- Deeskalation als Führungsinstrument
- Grenzen in der Konfliktermittlung erkennen
- Aufgaben von Führung in Veränderungsprozessen
- Erkennen und gezieltes Steuern der Veränderungsphasen
- Umgang mit Emotionen im Change

Hearing (1 Tag)

- Präsentation des Meisterstücks vor Paten und interessierten Zuhörern

Referenten:

Mag. Judith Sattlberger-Huber (Partners4)
MODAL-Trainer
Experten der Raiffeisen Bankengruppe

Potenzialanalyse

Führungskräfte

Führungskräfte-Assessment/-Development

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 zeichnet sich vor allem durch seine Realitätsnähe aus.

Das Führungskräfte-Assessment kann sowohl als Assessment-Center (Auswahl-AC; Entscheidungsgrundlage für eine Stellenbesetzung) als auch als Development-Center (Entwicklungs- AC; Erkennen von Potenzialen) durchgeführt werden.

Ziele:

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

Inhalte:

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

Mitarbeiter

Personalauswahl – Einstellungstest

Ziele:

- Beratung bei der Auswahlentscheidung neuer Mitarbeiter
- Umfassende Kompetenz- und Potentialanalyse in Bezug auf den beruflichen Einsatzbereich

Ablauf:

1. Nominierung und Entsendung
Der Auftraggeber legt im Vorhinein fest, für welches Berufsbild der Bewerber getestet werden soll. Folgende Berufsbilder stehen zur Auswahl:
 - Serviceberater junior / professional
 - Kundenbetreuer junior / professional
 - Vertriebs junior / professional
 - Sachbearbeiter junior / professional
2. Einstellungstest
Die Kompetenz- und Potenzialanalyse setzt sich aus einem computergestützten Test sowie einem persönlichen Interview zusammen
3. Schriftliche Auswertung
Der Auftraggeber erhält schriftlich innerhalb von 3 Tagen alle Ergebnisse zur Unterstützung bei der Auswahlentscheidung
4. Aufnahmeentscheidung durch den Auftraggeber

Termine und Preise für Niederösterreich auf Anfrage

Bewerber-Assessment

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

Termine und Preis nach Vereinbarung

Verkäufer-Assessment

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

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.

Termine und Preis nach Vereinbarung

Firmenkundenbetreuer – Assessment

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

Ziele:

Das Firmenkundenbetreuer-Assessment kann sowohl als

- Standortbestimmung sowohl als auch
- 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. Personalentwicklung festzulegen.

Termine und Preis nach Vereinbarung

Assessment für Innenrevision

Ziele:

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

Inhalte:

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

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

Termine und Preis nach Vereinbarung

GL Audits

Positive Leadership 360 Grad Feedback

Potentialanalyse inkl. strukturiertem Auswertungsgespräch
 Potentialanalyse inkl. individuellem Auswertungsgespräch
 Zusatzmodul Karriereförderliches Verhalten
 360 Grad Coaching

Ziele:

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

Inhalte:

Positive Leadership 360° Feedback (PERMA-Lead)

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

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

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

- PERMA-Lead Potentialanalyse inkl. strukturiertem Auswertungsgespräch
- PERMA- Lead 360° Feedback inkl. individuellem Auswertungsgespräch
- Zusatzmodul "Karriereförderliches Verhalten"
- Unternehmensdiagnose
- Coaching für Führungskräfte

Termine und Preis nach Vereinbarung

Personalauswahl – Position Geschäftsleitung

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:

Phase 1: Ausschreibung der Position in den Medien

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

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

Phase 2: Analyse der Bewerbungsunterlagen und Vorselektion der Bewerber

Wir führen für Sie die Analyse der eingesendeten Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Motivationsschreiben, Ausbildungs- und Dienstzeugnisse) und ggf. auch Telefoninterviews durch.

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

Phase 3: Vorauswahl mittels Kompetenzcheck

Wir organisieren und wickeln 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.

Termine und Preis nach Vereinbarung

Fachliche Ausbildung

Reloaded Seminare

Unsere Reloaded Seminare bieten dir die Flexibilität, genau die Weiterbildung zu wählen, die zu deinen Bedürfnissen passt.

Unser Angebot umfasst die Bereiche Finanzierung, Zahlungsverkehr, Veranlagung und Kommunikation. Je nach Thema sind die Seminare in flexiblen Selbstlerneinheiten, interaktiven Online-Trainings oder Präsenztrainings gestaltet.

Unser Reloaded Angebot ist modular aufgebaut, sodass du dir dein individuelles Lernpaket zusammenstellen kannst.

Reloaded Kontorahmen

Beschreibung:

In diesem digitalen Präsenzvortrag vernetz und vertiefst Du Deine theoretischen Kenntnisse zu Kontorahmen.

Reloaded Abstattungskredit

Beschreibung:

In diesem digitalen Präsenzvortrag lernst Du die Funktionsweise von Abstattungskrediten kennen und vertiefst deine Kenntnisse dazu.

Reloaded Bonuskredit

Beschreibung:

In diesem digitalen Präsenzvortrag lernst Du die Strecke Bonuskredit kennen (bis zur Entscheidung - keine Abwicklung)

Reloaded Rahmen Verbrauchergirokonto

Beschreibung:

Im Selbststudium lernst Du die Funktionsweise und Arten von Rahmen für Verbrauchergirokonten kennen.

Reloaded Bestimmungen Verbraucherkredite

Beschreibung:

Im Selbststudium lernst Du die wichtigsten rechtlichen Bestimmungen für Verbraucherkredite kennen.

Reloaded Bonitätsbeurteilung für Abstattungskredite

Beschreibung:

Im Selbststudium lernst Du die Grundlagen der Bonitätsbeurteilung für Verbraucherkredite kennen.

Reloaded Grundwissen Grundbuch

Beschreibung:

In diesem digitalen Präsenzvortrag frischst Du Dein Grundwissen zum Thema Grundbuch auf, vertiefst dieses und erarbeitest die Praxisumsetzung anhand von konkreten Grundbuchsauszügen. Weiters schauen wir uns gemeinsam die Funktionen des elektronischen Grundbuchs an.

Reloaded Grundbuch Basics

Beschreibung:

Im Selbststudium erarbeitest Du die Funktionsweise von Grundbüchern.

Reloaded Superädifikat, Baurecht, Liegenschaftsbewertung Basics

Beschreibung:

Im Selbststudium erarbeitest Du die Grundbuch- Spezialthemen Baurecht und Superädifikat, sowie die Grundlagen der Liegenschaftsbewertung für privat genutzte Liegenschaften.

Reloaded Wohnraumfinanzierung Fach-Know-How inkl. Bausparen und Immobilienbewertung, Grundwissen Grundbuch

Beschreibung:

In diesem digitalen Präsenzvortrag frischst Du Dein Grundwissen zum Wohnraumfinanzierung mit Schwerpunkt HIKrG auf, vertiefst dieses und erarbeitest die Praxisumsetzung. Zusätzliche Auffrischung erhältst du in den Bereichen Bauspardarlehen und Immobilienbewertung. Dafür stehen dir Fachexperten aus den jeweiligen Bereichen zur Verfügung.

Reloaded Wohnraumfinanzierung Vertriebstraining Gesprächsablauf und Sequenztraining

Beschreibung:

In diesem Präsenztraining frischen wir die Kenntnisse im Kundengespräch in der Wohnraumfinanzierung auf und erarbeiten einen optimalen Gesprächsablauf unter Einbindung der aktuellen Systeme. Die Teilnehmer können diese Erkenntnisse danach auch in Übungsgesprächen (Sequenztraining) praktisch anwenden.

Reloaded Wohnservice

Beschreibung:

Im Präsenztraining erarbeiten wir uns folgende Inhalte

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

Reloaded Inlands- und Auslandszahlungsverkehr

Beschreibung:

Im Präsenztraining vertieft du dein Wissen zu Themen wie SEPA, automatischer Zahlungsverkehr, Auslandszahlungsverkehr und diverse Bargeschäfte am Bankschalter.

Reloaded Funktionsumfang ELBA, Mobile Payments ELBA-App

Beschreibung:

In diesem digitalen Präsenzvortrag erfährst du alles rund um das Electronic Banking-Programm der Raiffeisenbank - Mein ELBA.

Reloaded Bankkarten

Beschreibung:

Im digitalen Präsenzvortrag beschäftigen wir uns mit den Themen Karten, Kartenlimits und mobiles Zahlen.

Reloaded Girokontoarten

Beschreibung:

Im Selbststudium bekommst du einen Überblick über die unterschiedlichen Kontoarten in der Raiffeisenbank.

Reloaded Kontoeinteilung und Kontoverfügung

Beschreibung:

Im Selbststudium vertiefst und festigst du dein Wissen zum Thema Kontoeinteilungen und Kontoverfügungen.

Reloaded Prüfungshandlungen

Beschreibung:

Im Selbststudium vertiefst und festigst du dein Wissen zu den Prüfungserfordernissen vor bzw. im Zuge einer Kontoeröffnung.

Reloaded Kontoeröffnung e2e

Beschreibung:

Im Selbststudium werden die Details zur kundenseitigen Girokontoeröffnung im Raiffeisen Webshop erklärt.

Reloaded Kontowechselservice

Beschreibung:

Im Selbststudium festigst du dein Wissen zu den Handlungserfordernissen im Zuge des Kontowechselservice.

Reloaded Kontolöschung

Beschreibung:

Im Selbststudium festigst du dein Wissen zum Thema Kontolöschung mit und ohne Kundenanwesenheit.

Reloaded Tod des Kontoinhabers

Beschreibung:

Im Selbststudium lernst du die richtige Vorgehensweise im Todesfall eines Kontoinhabers kennen.

Reloaded Konto für juristische Personen und Gesellschaftsformen

Beschreibung:

Im Selbststudium lernst du die unterschiedlichen juristischen Personen des Privat- bzw. des öffentlichen Rechts kennen. Des Weiteren erfährst du die grundlegenden Informationen zum Lesen des Vereinsregister- und des Firmenbuchauszuges.

Reloaded Verwahrgeschäft, Tag- und Nachttresor

Beschreibung:

Im Selbststudium lernst du die verschiedenen Formen der Verwahrmöglichkeiten in der Raiffeisenbank kennen.

Reloaded Insolvenz

Beschreibung:

Im Selbststudium lernst du die verschiedenen Formen der Insolvenz sowohl im privaten als auch im geschäftlichen Bereich kennen.

Reloaded Verfügungsbeschränkungen und Erwachsenenvertretung

Beschreibung:

Im Selbststudium erlernst du den Umgang mit Verfügungsbeschränkungen, wie zum Beispiel Vorsorgevollmacht, Erwachsenenvertretungen sowie Arten von Sperren eines Girokontos in diesem Zusammenhang.

Reloaded Volkswirtschaft Basics

Beschreibung:

Im digitalen Präsenzvortrag erarbeiten wir folgende Themen

- Der volkswirtschaftliche Kreislauf
- Das Zusammenspiel der unterschiedlichen Ziele einer Volkswirtschaft (BIP und Wirtschaftswachstum, Vollbeschäftigung, gerechte Einkommensverteilung, Staatsbudget, Geldwertstabilität, außenwirtschaftliches Gleichgewicht, Lebensqualität und intakte Umwelt)
- Die Fiskalpolitik des Staates
- Die Geldpolitik der Zentralbank
- Die Lohnpolitik der Sozialpartner
- Das Konjunkturphasenmodell (Konjunkturkurve)
- Die Leitzinsen der EZB und die Zinsindikatoren für variable Verzinsungen (Euribor, UDRB)

Reloaded Wertpapier Basic

Beschreibung:

Im Selbststudium erarbeitest du dir Basiswissen zu den wichtigsten Wertpapierarten:

- Die Anleihe
- Die Aktie
- Wertpapierfonds
- Die rechtlichen Grundlagen MiFID II und WAG

Reloaded Basic BK1

Beschreibung:

Im digitalen Präsenzvortrag erarbeiten wir folgende Themen:

- Die Anleihe und ihre Sonderformen
- Die Aktie (Basics)
- Wertpapierfonds
- Die Besteuerung von Wertpapieren
- Die digitale Vermögensverwaltung WILL
- Das Anlegerprofil und Smart-Portfolio

Reloaded Basic BK2

Beschreibung:

Im digitalen Präsenzvortrag erarbeiten wir folgende Themen:

- Vertiefung Anleihen (Garantierte-, Fundierte- und Unternehmensanleihen)
- Die Raiffeisen Portfoliofonds
- Kapitalschutz-, Bonus- und Express-Zertifikate
- Wertpapierveranlagung für Firmenkunden
- Abfertigungs- und Pensionsrückstellung
- KMU-Gewinnfreibetrag
- ETFs - Exchange Traded Funds

Reloaded Besonderheiten im Spargeschäft (Tod, Mündel, Verlust)

Beschreibung:

Im digitalen Präsenztraining lernst du anhand verschiedener Praxisbeispiele die Themen Tod eines Sparers, Mündelgeld und Verlust einer Sparurkunde näher kennen.

Reloaded Allgemeine Begriffe der Sparkontoführung

Beschreibung:

Im Selbststudium bekommst du ein Basiswissen über Spareinlagen sowie Kenntnisse über das Wesen und die gesetzlichen Bestimmungen von Sparurkunden. Ebenso lernst du die unterschiedlichen Arten der Sparkontoführung kennen.

Reloaded Veranlagungsformen

Beschreibung:

Im Selbststudium lernst du die unterschiedlichen Veranlagungsformen mit deren Bedingungen und Möglichkeiten im Bereich Sparen kennen.

Reloaded Verzinsung und steuerliche Behandlung

Beschreibung:

Im Selbststudium lernst du die unterschiedlichen Arten der Verzinsung kennen, erhältst einen Überblick der Sparzinsenrechnung und Valutierung, erfährst wie Vorschusszinsen berechnet und Spareinlagen steuerlich behandelt werden.

Reloaded Eröffnung und Änderung der Sparkonten

Beschreibung:

Im Selbststudium lernst du, wie du die unterschiedlichen Spareinlagenkonten eröffnest oder änderst.

Reloaded Ein- und Auszahlungen bei Sparkonten

Beschreibung:

Im Selbststudium lernst du, wie du bei den unterschiedlichen Spareinlagenkonten einzahlen oder beheben kannst und wobei du in Bezug auf die Geldwäscherichtlinien zu achten hast.

Reloaded Realisierung und Inkasso zum Realisat

Beschreibung:

Im Selbststudium erfährst du, wie Sparkonten aufgelöst werden können und worauf du dabei zu achten hast. Desweiteren lernst du die Vorgehensweise beim Realisat einer Fremdbank-Sparurkunde kennen.

Reloaded Schad- und Klagloshaltungserklärung

Beschreibung:

Im Selbststudium erfährst du die Vorgehensweise, wenn ein Sparbuch mit einem niedrigen Saldo verloren gegangen ist.

Reloaded Kraftloserklärung

Beschreibung:

Im Selbststudium erfährst du die Vorgehensweise mittels Gerichtsbeschlusses, wenn ein Sparbuch mit einem höheren Saldo verloren gegangen ist.

Reloaded Sparbuchverwahrung

Beschreibung:

Im Selbststudium lernst du die unterschiedlichen Möglichkeiten einer sicheren Sparbuchverwahrung kennen.

Reloaded Erlebnisreise Kunde

Beschreibung:

Im Präsenztraining widmen wir uns folgenden Themen:

- Grundlagen der Kommunikation

-
- Einsatz gezielter Fragen
 - Bedarfsorientierte Kundenansprache aufgrund von Kundensignalen
 - Ein- und Vorwandbehandlung
 - Umgang mit Preisanfragen und Zinsverhandlungen
 - Professioneller Umgang mit Kundenreklamationen

Reloaded Personalverrechnung

Beschreibung:

Im Präsenztraining widmen wir uns folgenden Themen:

- Auffrischung zu aktuellen Personalverrechnungsthemen und Änderungen
- Praxistipps zu ausgewählten Spezialthemen, um Abrechnungsfehler zu vermeiden
- Im Rahmen der Veranstaltung wird bewusst Zeit für Diskussionen und Austausch zu Praxisproblemen gelassen.

Finanzieren

Kundenbilanzanalyse und Interpretation

Seminarziele:

- 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

Methode:

- Vortrag mit Einsatz geeigneter Medienunterstützung
- Bearbeitung von Fallbeispielen
- Gruppenarbeit, Diskussion, Erfahrungsaustausch

Der Kurs schließt mit einem schriftlichen Kompetenznachweis ab.

Referenten:

Experten der RLB, Abteilung Kreditrisikomanagement

BARS – Bilanz Analyse und Reporting System

Das Seminar richtet sich an Teilnehmer, die praktische Erfahrungen mit Bilanzanalysen und Kennzahlen sammeln wollen und beschäftigt sich vor allem mit der effizienten Handhabung des Programms für den „Nutzer“ von Bilanzanalysen und mit der Interpretation des Ausdruckes und (ausgewählter) Kennzahlen (**kein Grundlagenseminar!**).

Seminarziele:

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

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

Referenten:

Experten der RLB, Abteilung Kreditrisikomanagement

Methode:

- (2/3 Umgang mit BARS-Ausdruck und Interpretation Kennzahlen, 1/3 Programmschulung)
- Vortrag mit Einsatz geeigneter Medienunterstützung
- Bearbeitung von Fallbeispielen am PC
- Diskussion
- Erfahrungsaustausch

Liegenschaftsbewertung bei Privat- und Firmenkunden

Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet

Seminarziele:

Teilnehmende 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

Methode:

Vortrag mit praktischen Beispielen und Anschauungsmaterial

Referenten:

René Fürnrath, MA. MSc. MRICS allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger (Raiffeisen Immobilien Vermittlung Ges.m.b.H.)

Wohnservice-Grundlagen NÖ/W

Seminarziele:

- Vermittlung der Grundlagen und der Grundkenntnisse der NÖFörderungsrichtlinien 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

Referent:

Experten der Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien AG

Methode:

- Vortrag entsprechend den Arbeitsunterlagen
- Gruppenarbeit
- Fallbeispiele (Taschenrechner mitnehmen)
- Diskussion

Veranlagen

Intensivtag Anlegerprofil

Seminarziele:

- Erweiterung der Kompetenz zur korrekten Befüllung eines Anlegerprofils (gemäß den Empfehlungen Compliance RLB NÖ-Wien)
- Festigung im Umgang mit SMART Anlegerprofil
- Erkennen von Zusammenhängen zwischen Investmentprofil und Portfolioansatz
- Begründung von Handlungsempfehlungen aufgrund von Änderungen im Investmentprofil

Inhalte:

- Erweiterung der Kompetenz zur korrekten Befüllung eines Anlegerprofils (gemäß den Empfehlungen Compliance RLB NÖ-Wien)
- Festigung im Umgang mit SMART Anlegerprofil
- Erkennen von Zusammenhängen zwischen Investmentprofil und Portfolioansatz
- Begründung von Handlungsempfehlungen aufgrund von Änderungen im Investmentprofil

Methode:

- geführtes Üben in SMART Portfolio in der MODAL-Testbank (BLZ 32993)
- gemeinsames Bearbeiten von Praxisbeispielen
- Simulation von Kundensituationen

Referenten:

MODAL-Trainer

Intensivtag Anlassgespräch

Seminarziele:

- 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

Methode:

- geführtes Üben in SMART Portfolio in der MODAL-Testbank (BLZ 32993)
- gemeinsames Bearbeiten von Praxisbeispielen
- Simulation von Kundensituationen

Referenten:

MODAL-Trainer

Intensivtag Strategiegelgespräch

Seminarziele:

- Erweiterung der Gesprächskompetenz im Rahmen eines SMART PortfolioStrategiegesprächs 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

Methode:

- geführtes Üben in SMART Portfolio in der MODAL-Testbank (BLZ 32993)
- gemeinsames Bearbeiten von Praxisbeispielen
- Simulation von Kundensituationen

Referent:

MODAL-Trainer

Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 1

Seminarziele:

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 Wertpapierfonds
- Wertpapier-Fach-News

Methode:

Online-Vortrag

Referent:

MODAL-Trainer

Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 2

Seminarziele:

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 Wertpapierfonds
- Wertpapier-Fach-News

Methode:

Online-Vortrag

Referent:

MODAL-Trainer

Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 3

Seminarziele:

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 Wertpapierfonds
- Wertpapier-Fach-News

Methode:

Vortrag

Referent:

MODAL-Trainer

Wertpapierworkshops zur MiFID Weiterbildung

Seminarziele:

Nach dem Workshop können Teilnehmende

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

Methode:

Online Vortrag

Referent:

Expert:innen RCM

MiFID-Schulung für Wertpapierassistentinnen

Seminarinhalte:

- Rollenabgrenzung Beratung vs. Information
- Praktische Zusammenarbeit Wertpapierberater und Wertpapierassistentenz
- Vorgehensweise bei Sprachaufzeichnung
- Basis-Wertpapier-Know-How zum korrekten Umgang mit Kundenanfragen

Methode:

Online-Vortrag

Referent:

MODAL-Trainer

Dienstleistungen

Bauspar-Grundkurs

Seminarziele:

- Vermittlung der Grundlagen des Bausparens
- Vermittlung der Grundkenntnisse der staatlichen Bausparförderung
- Abschluss von Verträgen via RBC und online
- Kundenberatung durchführen können
- Aktive Kundenansprache am POS

Inhalte:

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

Methode:

- Lehrgespräche und Beratungsgespräche
- Gruppenarbeiten

Referent:

Expert:innen der RVB

Bauspar-Grundkurs light

Seminarziele:

- Vertiefung der Grundlagen des Bausparens
- Vertiefung der Grundkenntnisse der staatlichen Bausparförderung
- Kundenberatung zum Abschluss/Kündigung/Bindung/Folgebertrag, ...
- Aktive Kundenansprache am POS

Inhalte:

- Das Produkt Bausparer - Vertiefung/Änderungen,
- Staatliche Bausparförderung
- Kündigungs-, Bindungsmöglichkeiten
- Aktive Kundenansprache am Schalter
- Argumentation im Verkaufsgespräch
- Verkaufstraining
- Bausparen in Mein ELBA – Onlineabschluss
- Vertriebsaktivitäten

Methode:

- Lehrgespräche und Beratungsgespräche
- Gruppenarbeiten
- Vortrag

Referent:

Expert:innen der RVB

Kartensysteme

Seminarziele:

- 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

Methode:

Lehrvortrag, Erfahrungsaustausch

Referent:

Expert:innen der RLB

Fresh-Up Krankenversicherung

Seminarziele:

Teilnehmer:innen

- erhalten eine Auffrischung über die Gesetzliche Krankenversicherung.
- Kennen und vertiefen das Wissen über die wesentlichen Leistungsmerkmale der aktuellen Produktbausteine der Raiffeisen Versicherung gemäß RV-WEB Rolle „Generalist:innen“ & „Spezialist:innen“.
- können den Bedarf nach Zielgruppen erkennen und den Tarifen bzw. Produktkombinationen zuordnen.
- können die Abwicklungsprozesse im stationären und im ambulanten Bereich der Krankenversicherung verstehen und im Beratungsgespräch erklären.
- erhalten Antworten auf Fragen zur Bestandsbearbeitung.
- kennen im Überblick das Berechnungsprogramm der Krankenversicherung im RV-WEB und die Anwendungsmasken dazu.

Inhalte:

- Auffrischung und aktuelle Informationen zur gesetzlichen und privaten Krankenversicherung
- Meine Raiffeisen Krankenversicherung – Produktübersicht und Leistungsumfang der Tarife
- Stationäre Produkte inkl. Optionsvariante und Umwandlungsrecht
- Privatarzttarife
- BabyOption und VitalPlan
- Leistungs- und Abwicklungsprozess – Einreichung von Rechnungen
- Überblick Deckungsgarantie und Direktverrechnung
- Vertiefung des Fachwissens zu den Leistungsmerkmalen und Besonderheiten der KV-Produkte
 - PrivatRundum (Grenzgänger-Tarife bei Bedarf)
 - Zahnversicherung
 - Einbettzimmer und Tagegeld
 - Gruppen-Krankenversicherung
- Bestandsbearbeitung in der Praxis
- Fragen zu Sonderthemen Krankenversicherung und zur Produktwelt der Raiffeisen Versicherung
- Erfahrungsaustausch zur Praxis
- Zielgruppengerechte Lösungsansätze und Verkaufsargumente
- Beratungsprozess in der Praxis – Anwendungen im RV-WEB

Methoden:

Gruppenarbeit, Präsentation, Fallbeispiele

Referent

Expert:innen der RVB

Fresh-Up Wohnungs- und Eigenheimversicherung

Seminarziele:

Teilnehmer:innen

- können das bereits vorhandene Fachwissen in den Bereichen Wohnungs- und Eigenheimversicherung praxisnah vertiefen und das Produktwissen festigen.
- können den Bedarf der Kund:innen, deren Wünsche und Bedürfnisse klar erkennen.
- können individuelle Lösungskonzepte erstellen und ein bedarfsgerechtes, ideales Konzept empfehlen.
- erweitern ihre Beratungskompetenzen zur nutzenorientierten Anwendung im Umgang mit besonderen Praxissituationen.

Inhalte:

- Auffrischung und aktuelle Informationen zum Interessenfeld:
 - „Meinen Besitz schützen“
- Vertiefung der Fachkenntnisse in den Bereichen:
 - Wohnungs- und Eigenheimversicherung
 - Unterscheidung Obliegenheit und Grobe Fahrlässigkeit
 - Rohbaudeckung, E-Bike – Haftpflicht- und Kaskoversicherung
- Aktive Anwendung der Bedarfsanalyse
- Praxisorientierte Geschäftsfälle im RV-WEB lösen
- Tipps zum RV-WEB: Kündigungsleitfaden, Ablaufhandbuch, Konvertierung
- Schnellschadenprozess
- Aktuelle Fokusthemen

Methoden:

Gruppenarbeit, Präsentation, Fallbeispiele

Referent

Expert:innen der RVB

Fresh-Up Biometrie

Seminarziele:

Teilnehmer:innen

- können das bereits vorhandene Fachwissen im Bereich der Personenversicherung, im Speziellen in der Biometrie, praxisnah vertiefen und das Produktwissen festigen.
- verfügen über grundlegendes Wissen zur gesetzlichen Sozialversicherung.
- können Versorgungslücken aufgrund biometrischer Risiken erkennen.
- können individuelle Lösungskonzepte erstellen und ein bedarfsgerechtes, ideales Konzept empfehlen.
- erweitern ihre Beratungskompetenzen zur nutzenorientierten Anwendung im Umgang mit besonderen Praxissituationen

Inhalte:

- Auffrischung und aktuelle Informationen zu den Interessenfeldern:
 - „Meine Existenz sichern“
 - „Meine Hinterbliebenen absichern“
- Überblick über die Leistungen der gesetzlichen Sozialversicherung (ASVG) in Bezug auf:
 - Berufsunfähigkeit
 - Hinterbliebenenpension
 - Arbeitsunfall
- Vertiefung der Fachkenntnisse in den Bereichen:
 - Meine Berufsunfähigkeits-Pension
 - Meine Unfallversicherung
 - Meine Ablebensversicherung
 - Problemfelder Arglist/Obliegenheit
 - Nachversicherungsgarantie/Gesundheitsprüfung
 - Meine Überlebensversicherung
- Aktive Anwendung der Bedarfsanalyse
- Praxisorientierte Geschäftsfälle im RV-WEB lösen
- Aktuelle Fokusthemen

Methoden:

Gruppenarbeit, Präsentation, Fallbeispiele

Referent:

Expert:innen der RVB

Fresh-Up Kapitalbildende Lebensversicherung

Seminarziele:

Teilnehmer:innen

- können das bereits vorhandene Fachwissen im Bereich der kapitalbildenden Lebensversicherung praxisnah vertiefen und das Produktwissen festigen.
- verfügen über grundlegendes Wissen zur gesetzlichen Alterspension nach dem APG.
- können den Bedarf der Kund:innen, deren Wünsche und Bedürfnisse in Hinblick auf deren finanzielle Situation in der Pension klar erkennen.
- können individuelle Lösungskonzepte erstellen und ein bedarfsgerechtes, ideales Konzept empfehlen.
- erweitern ihre Beratungskompetenzen zur nutzenorientierten Anwendung im Umgang mit den Bezugsrechten bei Ableben und mit der Unterschrift bei minderjährigen Kindern

Inhalte:

- Auffrischung und aktuelle Informationen zum Interessenfeld:
 - „Meine Pension erhöhen“
- Überblick über die gesetzliche Sozialversicherung (ASVG & APG) in Bezug auf:
 - Pensionskonto
 - Pensionsarten: Eigen- und Hinterbliebenenpensionen
- Vertiefung der Fachkenntnisse in den Bereichen:
 - Meine Raiffeisen Fondspension
 - Meine Raiffeisen Pension
- Aktive Anwendung der Bedarfsanalyse
- Praxisorientierte Geschäftsfälle mittels RV-WEB lösen
- Aktuelle Fokusthemen

Methoden:

Gruppenarbeit, Präsentation, Fallbeispiele

Referent

Expert:innen der RVB

Fresh-Up Versicherungsseminar zur Absicherung von Firmenkunden und regionalen Unternehmern

Seminarbeschreibung:

- Bereich Personenversicherung: Berufsunfähigkeit, Betriebsunterbrechung, Ableben, Pflegevorsorge, Firmenpension, Abfertigungsvorsorge, Gehaltsumwandlung.
- Bereich Sachversicherung: Gebäude & Maschinen, Kfz, Haftpflicht, Haushalt/Eigenheim, Rechtsschutz.

Inhalte:

- Abfertigung Neu: Rechtliche Grundlagen, Wechsel der MVK, Abwicklung in der Beratung
- Abfertigung Alt: Rechtliche Grundlagen, Praxisbeispiel mit Analyse der Abfertigungsverpflichtungen und Lösungen mit Abfertigungsrückdeckung und -auslagerung
- Mitarbeitervorsorge nach Estg §3/1/15: Steuer und Abgabenrechtliche Grundlagen, Gestaltungsmöglichkeiten in Form eines Gehaltsumwandlungs- bzw. Gehaltserhöhungsmodelles.
- Selbständigenpension
- Risikoanalyse: Absicherung der Geschäftsausstattung bzw. des Firmengebäudes, Haftpflicht, Betriebsunterbrechung, Rechtsschutz, Maschinenversicherung, Maschinenbruchversicherung
- Absicherung für persönliche Risiken des Unternehmers: Berufsunfähigkeit, Pflegeversicherung, Betriebsunterbrechung, Ableben

Methoden:

Gruppenarbeit, Präsentation, Fallbeispiele

Referent

Expert:innen der RVB

Fresh-Up KFZ- und Rechtsschutzversicherung

Seminarziele:

Teilnehmer:innen

- können das bereits vorhandene Fachwissen in den Bereichen Kfz- und Rechtsschutzversicherung praxisnah vertiefen und das Produktwissen festigen.
- können den Bedarf der Kund:innen, deren Wünsche und Bedürfnisse klar erkennen.
- können individuelle Lösungskonzepte erstellen und ein bedarfsgerechtes, ideales Konzept empfehlen.
- erweitern ihre Beratungskompetenzen zur nutzenorientierten Anwendung im Umgang mit besonderen Praxissituationen.

Inhalte:

- Auffrischung und aktuelle Informationen zu den Interessenfeldern:
 - „Meinen Besitz schützen“
 - „Meine Rechte wahren“
- Vertiefung der Fachkenntnisse in den Bereichen:
 - Kfz-Versicherung: Haftpflicht, Kasko & Zusatzbausteine
 - Rechtsschutzversicherung: Tarif & Zusatzbausteine
 - Sensibilisierung Rechtsschutz- und Haftpflichtversicherung
 - Deckungsanfrage mithilfe der Homepage der Raiffeisen Versicherung
- Aktive Anwendung der Bedarfsanalyse
- Praxisorientierte Geschäftsfälle im RV-WEB lösen
- Schnellschadenprozess
- Aktuelle Fokusthemen

Methoden:

Gruppenarbeit, Präsentation, Fallbeispiele

Referent

Expert:innen der RVB

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 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.

Seminarziele:

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

Inhalte:

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

Methode:

- Vortrag
- Gruppenarbeit
- Diskussion
- Praxisbeispiele

Referenten:

Trainer:innen
MODAL

Kassierschulung

Seminarziele:

Abwicklung Kassatätigkeiten - einheitlicher Ausbildungsstandard

Inhalte:

- Grundlagen inkl. Praxisbeispielen
 - Bar: Ein- und Auszahlungen
 - Zahlschein Barzahlungen
 - freizügige Buchungen
 - Spar: Ein- und Auszahlungen
 - Spar: Realisate
 - Bargeldlogistik (Geldbestellung und -ablieferung)
 - Kassatätigkeiten
- Sorten
 - Valuten und Edelmetalle: An- und Verkauf
 - Fremdwährungskonten: Ein- und Auszahlung
- Losungsabfuhr
- Sicherheitsschulung

Methode:

praktische Übungen, Vortrag

Ein Kassa-Abschlusstest ist nach Seminarende innerhalb von 2 Wochen zu absolvieren.

Referent:

MODAL-Trainer und Experten der RLB

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

Seminarziele Tag 1 Basisseminar:

- Teilnehmer:innen 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?
- Teilnehmer:innen 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?
- Teilnehmerinnen verstehen, welche projektrelevanten bzw. wirtschaftlichen Unterlagen vom Kunden einzuholen sind, um die Kreditfähigkeit des Projektes und die Beantragung geförderter Finanzierungen beurteilen zu können.

Seminarziele Tag 2 Vertiefung:

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

Inhalte:

- Förderungen für regionale Unternehmer
- Änderungen bei den Förderungen
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung vs. Bilanz an verschiedenen Praxisbeispielen

Methoden:

- Arbeiten mit Hilfe von Tools
- Gemeinsames Bearbeiten von Praxisbeispielen
- Gruppenarbeiten
- Lehrvortrag

Referenten:

- Experten der RLB
- Mag. Marion Kos (Prokuristin, Steuerberaterin/Unternehmensberaterin LBG Niederösterreich)

KMU – Agrar - Basisseminar: Gewinnermittlung im Agrarbereich

Seminarziele:

Teilnehmende lernen die Unterlagen des Steuerberaters zu analysieren, um zu erkennen wie es wirtschaftlich um den Landwirt und dessen Betrieb steht.

Inhalte:

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

Referenten:

Ing. Michael Hell

Basisausbildung für Compliancebeauftragte der Raiffeisenbankengruppe NÖ

Seminarziele:

- Mitarbeiter sind in der Lage, aufsichtsrechtliche Problemstellungen der Raiffeisenbank vor allem aus den Themenkreisen WAG, BörseG, Antikorruption zu erkennen sowie daraus resultierende Verhaltensmuster der Marktteilnehmer und bankinterne Prozesse kritisch zu bewerten.
- Teilnehmern werden die laufenden Aufgaben des Compliance Officers, Stellung im Unternehmen, Prüfplan nahegebracht, sowie auf etwaige FMA Maßnahmen vorbereitet.
- Teilnehmer können die für sie relevanten Regulatorien wiedergeben, die Auswirkungen für das eigene Institut beurteilen und entsprechende Maßnahmen ergreifen.
- Mitarbeiter erlangen die Fähigkeit, relevante Prozesse im eigenen Institut zu identifizieren und deren Einfluss auf eine erfolgreiche Complianceumsetzung zu erkennen. Sie können Interessenskonflikte zwischen in unterschiedlichen Rahmenbedingungen erkennen und Wege zur Vermeidung von Konflikten identifizieren und implementieren. Darüber hinaus sind die Mitarbeiter mit den relevanten Theorien und den rechtlichen Rahmenbedingungen im Bereich Corporate Governance vertraut, können diese erläutern und kennen deren Implikationen für Unternehmen und Organisationen.
- Die Teilnehmer lernen, die von der RLB angebotenen Dienstleistungen im Bereich Compliance-auslagerung detailliert kennen und wissen diese für das eigene Institut optimal einzusetzen.
- Mitarbeiter sind in der Lage, die Bedeutung und Wirkung eines Compliance Konzepts als Mittel zur Minimierung oder Verhinderung der Folgen von Regelverstößen kritisch zu beurteilen sowie die notwendigen organisatorischen Rahmenbedingungen aufzuzeigen.

Inhalte:

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

Referenten:

Experte der RLB

Basisausbildung Geldwäsche, Bankenpaket, FATCA

Seminarziele:

- Mitarbeiter sind 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.
- Neben der Vermittlung der Rechtsgrundlagen werden den Teilnehmern auch die laufenden Aufgaben des Geldwäschebeauftragten bzw. dessen Stellvertreter, Stellung im Unternehmen, Prüfplan nahegebracht, sowie weiters auch auf etwaige FMA-Maßnahmen vorbereitet.
- Teilnehmer können nach Abschluss der Lehrveranstaltung die für sie relevanten Regulatorien wiedergeben, die Auswirkungen für das eigene Institut beurteilen und entsprechende Maßnahmen ergreifen.
- Mitarbeiter erlangen die Fähigkeit, relevante Prozesse im eigenen Institut zu identifizieren und deren Einfluss auf eine erfolgreiche Umsetzung zu erkennen.
- Darüber hinaus bekommen die Teilnehmer einen Einblick in die Themenbereiche Kontenregister, Kapitalabfluss, CRS und FATCA.

Inhalt:

- 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
- Kontrollen
- AML-Gesamtbankrisikoanalyse
- FMA Prüfmaßnahmen und Einblick in die Prüfpraxis
- Kontenregister, Kapitalabfluss, CRS und FATCA

Referenten:

Experten der RLB

Bilanzpaket Geld

Seminarziele:

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

Methode:

Selbstständiges Arbeiten am PC

Referent:

Roland Lienhart, Raiffeisen-Revisionsverband NÖ-Wien

Heinrich Hausmann, Raiffeisen-Revisionsverband NÖ-Wien

Neuerungen in der Lohnverrechnung

Seminarziele:

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

Inhalte:

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

Referenten:

Ing. Mag. Ernst Patka

Betriebswirtschaftliche Grundlagen

BWL 1 - Grundlagen Buchhaltung

BWL 2 - Grundkenntnisse Bilanzierung

BWL 3 - Interpretation und Bilanzanalyse

Vorbereitung für Seminar Kundenbilanzanalyse und Interpretation. AMS-Förderung möglich

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

Seminarziele:

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

Inhalte Grundlagen Buchhaltung (1 Tag):

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

Inhalte Grundkenntnisse Bilanzierung (2 Tage):

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

Inhalte Interpretation und Bilanzanalyse (1Tag):

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

Referenten:

Experten der RLB, Abteilung Kreditrisikomanagement

Beratung und Verkauf

Motivation und Überzeugung im Verkaufsgespräch

Seminarziele:

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

Inhalte:

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

Methoden:

- Moderation
- Rollenspiele
- Videoanalyse
- Bearbeiten von Kundensituationen aus der Praxis

Referenten:

Senk Harald

Praktische Verkaufspsychologie – Was bewegt den Kunden zum Kauf

Seminarziele:

- 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

Referenten:

Dr. Böhm Claudia

Leichter verkaufen durch Stimme, Sprache & Körpersprache

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

Seminarziele:

- 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

Trainer:

Harald Senk

Daniel Schröder

Leichter verkaufen durch Visualisierung

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

Seminarziele:

- 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

Trainer:

Harald Senk
Daniel Schröder

Freude am Verkaufen

Seminarziele:

- 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

Methoden:

- Einzelarbeiten
- Impulsreferate

Referent:

Mag. Lang Eva

BSB – Erfolg mit „Betreuter Selbstbedienung“

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

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

Seminarziele:

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

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

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

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

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

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

BSB - Erfahrungsaustausch (1 Tag)

- Teilnehmende tauschen Erfahrungen über den BSB-Betrieb in ihren Geschäftsstellen aus
- Teilnehmende 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

Methoden:

- Gruppenarbeit
- Gruppendiskussionen
- Lehrvorträge
- Moderation
- Präsentation
- Rollenspiele
- Trainieren von Fallbeispielen
- Übungen
- Videoanalyse

Referent:

Senk Harald

Den Kunden-Dialog intensivieren

Seminarziele:

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

Inhalte:

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

Referenten:

Harald Senk, Training-Coaching-Kommunikationsberatung

Daniel Schröder, Tricotrain

Workshop Verkaufskompetenz Finanzierungsgeschäft

Seminarziele:

- führt fragenorientiert durch das Beratungsgespräch
- führt selbständig ein strukturiertes Beratungsgespräch und erhebt in einer partnerschaftlichen Gesprächsatmosphäre die relevanten Daten für den Kreditantrag
- erkennt und nutzt Cross-Selling Möglichkeiten
- geht mit herausfordernden Kundensituationen im Kreditgeschäft professionell um

Inhalte:

- Beratung Finanzierung
- Kommunikationstraining

Methode:

- Workshop
- Kommunikationstraining

Referent:

Externe Referenten

Führung

Mentorenausbildung

Seminarziele:

Der Teilnehmende

- 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
- kennt die Anforderungen (Qualifizierung, Verhalten, ...) an einen Mentor
- versteht ausgewählte, wichtige Mentoren Instrumente und setzt diese um
- 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

Methode:

Lehrvortrag, Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeiten

Referenten:

MODAL-Trainer

Reboarding für Führungskräfte im Bankwesen

So integrieren Sie rückkehrende Mitarbeiter optimal

Seminarziele:

Die teilnehmenden Führungskräfte lernen Tools und Maßnahmen kennen, die ihren Mitarbeiter dabei helfen, nach einer längeren Abwesenheit vom Arbeitsplatz die Rückkehr/den Wiedereinstieg in den Beruf zu schaffen und in der Filiale wieder gut anzukommen.

Inhalte:

Reflexion der Ist-Situation

- Shutdown-/Covid-19 bedingtes Homeoffice – welche Auswirkungen hatte das auf meine Mitarbeiter?
- Aus welchen Gründen mussten/wollten diese Mitarbeiter für eine längere Zeit pausieren, in welcher Form und welche Auswirkungen hat(te) das auf das Unternehmen?
- Welche positiven Erkenntnisse aus den veränderten Arbeitsbedingungen kann man aus Sicht der Führungskraft in den Berufsalltag integrieren, welche aus Sicht des Mitarbeiters?

Gute Führungskommunikation als wichtige Grundlage für einen erfolgreichen Wiedereinstieg

- Kommunikation der Rückkehr aus dem Corona-Homeoffice planen
- Zurückkehrende wieder gut an Bord holen mit proaktiver und positiver Kommunikation
- Arbeitsabläufe gut vorbereiten und detailliert besprechen
- Hat sich das Alltagsgeschäft geändert und wenn ja, wie?
- Hat sich der Umgang mit den Kunden, deren Bedürfnisse und deren Verhaltensweisen geändert und wenn ja, wie – und was bedeutet das jetzt für unsere Arbeit?

Führungskompetenzen im Reboarding

- Die Krise als Chance für Wachstum und Veränderung sehen
- Abklärung von wechselseitigen Erwartungen
- Welche Bedürfnisse haben die Rückkehrer, die sie vorher nicht hatten?
- Falls nötig: das Überbringen schlechter Nachrichten ohne Konfliktscheue
- Strategische Führungsarbeit: Welche Strategien müssen jetzt gefahren werden? Welche Art von Planung ist nötig?
- Unternehmensangepasste Maßnahmen kommunizieren und umsetzen, um die Rückkehrenden rasch wieder auf Flughöhe zu bringen

Zusammenarbeit im Team neu definieren

- Wie wird sich die Zusammenarbeit in Zukunft verändern?
- Welche Herausforderungen kommen auf die Führungskräfte zu, wenn ein Teil der Mitarbeiter im Homeoffice bleiben?
- Hybrides Arbeiten als neues Arbeitsmodell?
- Wie verändert sich die Rolle der Führungskraft?

Ausblick auf die Zukunft

- Wie sieht die Zukunft der Filiale/des Bankwesens aus?
- Wie sieht die Zukunft des Mitarbeiters aus?
- Worauf können sich die Mitarbeiter verlassen?
- Die Motivation der zurückkehrenden Mitarbeiter so hoch wie möglich halten

Methode:

Ein Methodenmix zwischen Kurzvorträgen der Trainerin, Moderation, Diskussion, Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit der Teilnehmer, Selbstreflexion sowie vielen praktischen Übungen in verschiedenen Settings.

Ideale maximale Teilnehmer-Anzahl 10-12 Personen, um einen interaktiven Austausch gewährleisten zu können.

Referent:

Ulrike Horky, MSc

Führung I – Führungspersönlichkeit und Führungsstil

Seminarziele:

- 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)

Methode:

- Gruppendiskussionen
- Lehrvorträge
- Moderation
- Rollenspiele

Referent:

Mag. Peter Eschner

Führung II – Wirksame Führung in dynamischer Arbeitsumwelt

Seminarziele:

- Die Teilnehmer kennen wirksame Eigenimpulse in ihrem Führungsverständnis und ihrer Führungshandlung. Sie sind in der Lage, über das eigene Führungsverhalten zu reflektieren
- Die Teilnehmer kennen wesentliche Methoden und Modelle aus dem Bereich der Führung und haben spezifische Inhalte erprobt, sodass sie in der Lage sind diese im Bankbetrieb anzuwenden und in der Praxis umzusetzen
- Die Teilnehmer kennen wesentliche Methoden und Modelle aus dem Bereich „Steuerung sozialer Systeme“. Sie sind in der Lage, persönlich sinnvolle Modelle in die Praxis umzusetzen und Ursachen von Konflikten zu erkennen und transparent zu machen
- Die Teilnehmer reflektieren alltägliche Verhaltensmuster im Umgang mit Mitarbeitern (Praxisfälle) und profitieren von intensivem Erfahrungsaustausch
- 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 und die Kommunikation mit ihren Teams erleichtern.
- Sie lernen Werkzeuge & Modelle für Führungskräfte kennen und diskutieren deren Anwendungsmöglichkeiten mit Ihren Kollegen, damit Sie die Mitarbeiter bei ihrer Arbeit und in ihrer Effizienz bzw. Effektivität optimal unterstützen können.
- Im Rahmen der Bearbeitung von Praxisbeispielen der Teilnehmer sowie durch Theorie-Inputs erlernen Sie die Grundsätze des Führungsverhaltens und können unterschiedliche Führungsinterventionen bei ihren Mitarbeitern gezielt, individuell und situationsadäquat anwenden.

Seminarinhalte:

- Unternehmensleitbild, Werthaltungen, Prinzipien, Handlungsweisen
- Identität und Rolle als Führungskraft
- Führung und Delegation
- Der Multiplikator-Effekt von Teamarbeit
- Zielorientiertes Vorgehen
- „Wirksamkeit – Wachsamkeit – Wertschätzung“ als Grundlagen der Führung
- Effektive Gesprächsführung
- Feedback und Reflexion
- Das Mitarbeitergespräch unter Berücksichtigung von Anerkennung, Kritik und Motivation
- Wirkungsweise von Führung in dynamischen Umwelten
- Aspekte der Gruppendynamik: Wahrnehmung, Beschreibung und Steuerung von Gruppenprozessen, Möglichkeiten und Grenzen der Steuerung von sozialen Systemen, Rangdynamikmodell
- Gesetzmäßigkeiten in sozialen Systemen und Organisationen
- Konflikte und Krisen als Ergebnis von Kommunikationsproblemen
- Entwicklung von Interventionstechniken, die eine konstruktive Handhabung von Konflikten ermöglichen (z.B. systemische Fallarbeiten)
- Motivationsstrategien

Methoden:

- Fallbeispiele der Teilnehmer
- Gruppenarbeit
- Kleingruppeninteraktionen
- Kollegiale und fachliche Beratung
- Outdoorelemente
- Plenumsdiskussionen
- Prozesshafte Ablaufstruktur

Referent:

Dr. Claudia Böhm

Effektiv Planen – Gezielte Handlung – Praktischer Erfolg

„Würdest du mir bitte sagen, wie ich von hier aus weitergehen soll?“ „Das hängt zum größten Teil davon ab, wohin du möchtest“, sagte die Katze. „Ach, wohin ist mir eigentlich gleich...“, sagte Alice.
 „Dann ist es auch egal, wie du weitergehst“, sagte die Katze. (Lewis Carroll, Alice im Wunderland)

In der Kombination zwischen Kundenorientierung und dem optimalen Nutzen der internen Ressourcen entsteht Erfolg. Dabei spielen Zielorientierung, Planung, Umgang mit Änderungen, Kreativität, unternehmerisches Denken & Handeln eine wichtige Rolle

Seminarziele:

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

Inhalte:

- Individuelle Analyse zum Umgang mit Zielen und Ressourcen
- Zielklärung und individuelle Zielfindung
- Planungsprozesse unter Berücksichtigung von Rollen in Beruf und Privatleben
- Instrumentarien für den Umgang und das Erreichen von Zielen und Vorgaben
- Berufliche und persönliche „Ziel- und Zeitinventur“
- 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
- Persönliche Strategiemuster und deren Einfluss auf unser Leben
- Methoden zur Kreativitätssteigerung und Erfahrungsaustausch über erprobte und Erfolg versprechende Zielerreichungsstrategien
- Es wird auf der Basis der unterschiedlichen Organisationstypen auf jeden Teilnehmer individuell eingegangen

Methoden:

Die Seminarmethoden sind teilnehmerorientiert und bedarfsgerecht.

- Prozessorientierte Einzel- und Gruppenarbeiten
- Erfahrungsaustausch und Reflexion in der Gruppe
- Fallbeispiele
- Plenumsdiskussionen
- Theorie-Inputs

Referenten:

Mag. Peter Eschner
 Dr. Claudia Böhm

Effektive Personalentwicklung und Mitarbeitergespräche als Führungsaufgabe

Seminarziele:

- 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 Gehaltsverhandlungen, 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

Credits:

GL: Unternehmerische Kompetenz 10 Credits

Methoden:

- Diskussion
- Fallbeispiele
- Vortrag

Referent:

Experten der RLB

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

Ziele:

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

Inhalte:

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

Credits:

GL: Unternehmerische Kompetenz 10 Credits

Methoden:

- Diskussion
- Fallbeispiele
- Vortrag

Referenten:

Mag. Stefan Eder
Dr. Manfred Strommer

Personalmarketing und Personalfindung für RBen

Seminarziele:

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

Credits:

GL: Unternehmerische Kompetenz 10 Credits

Methoden:

- Diskussion
- Fallbeispiele
- Vortrag

Referenten:

Experten der RLB

Klarheit führt!

Mentale Stärke und Selbstmanagement als Basis für erfolgreiche Mitarbeiterführung.

Zielgruppe:

Seminarziele:

Teilnehmende

- lernen über wesentliche psychosoziale Zusammenhänge für mehr „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
- erhöhen ihre eigene mentale Stärke und emotionale Intelligenz
- 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
- erkennen Potenziale für Verhaltensänderungen bei Mitarbeiter

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
- Impulse bei Mitarbeiter setzen – Weiterentwicklung und Zielorientierung vorantreiben
- Flexibel und situativ führen – für (digitalen) Wandel und VUA*-Welt gerüstet sein

*VUCA steht für Volatility, Uncertainty, Complexity und Ambiguity (volatil, unsicher, komplex und mehrdeutig)

Referentin:

Mag. Elisabeth Schneps

Erfolgreiche Mitarbeiterführung in Veränderungsprozessen

Digitalisierung, Bankenregulierung und Wertewandel – irgendeine Veränderung ist immer. Die resultierenden Herausforderungen des stetigen Wandels gehören mittlerweile zu Ihrem Alltag als Führungskraft. Für Ihre Mitarbeiter stellen Veränderungen aus psychologischer Sicht eine Art Ausnahmezustand dar. Zunehmend bezeichnen Experten die psychologische Dimension als Schlüssel für den Erfolg von Veränderungen. Sie betonen die Notwendigkeit – neben fachlich einwandfrei geführtem Changemanagement – über ein geeignetes Handwerkszeug aus psychologischer und neurologischer Sicht zur Führung von Veränderungsprozessen zu verfügen. Im Seminar stehen daher der Faktor Mensch und agile Mitarbeiterführung in Zeiten des Wandels und in der VUCA-Welt im Mittelpunkt.

Seminarziele:

Die Teilnehmer

- setzen sich mit üblichen Phasen in Veränderungsprozessen und Reaktionsmustern verschiedener Personen-Typen auseinander
- lernen zu erkennen, wo sie selbst und ihre Mitarbeiter gerade stehen, wo relevante Ansatzpunkte sind
- schärfen ihr Einfühlungsvermögen für Ängste und Widerstände, erweitern ihren eigenen Handlungsspielraum
- lernen Mitarbeiter von der Notwendigkeit von Veränderungen zu überzeugen und den Informationsfluss zu steuern
- wissen den Mut zum Wandel im Team zu erhöhen und auch ältere Mitarbeiter in ihrer Veränderungsfähigkeit zu unterstützen
- lernen Do's and Don't's für Führung und Kommunikation in Veränderungsprozessen
- optimieren ihre eigene innere Haltung und stärken ihre Selbstkompetenz im Wandel

Inhalt:

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

Referent:

Mag. Elisabeth Schneps

Persönlichkeitsentwicklung

Vom Schreibtisch zu Präsentation - Wissen selbstbewusst vermitteln

Seminarziele:

- 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

Methode:

- Übung einer Vortragssequenz
- Fachinput
- Reflexion und Eigenreflexion
- Diskussion

Referenten:

MODAL-Trainer

Motivation I – Mit Vertrauen Herausforderung annehmen

Motivationsstrategien für den erfolgreichen Umgang mit Veränderung

Seminarziele:

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

Methoden:

- Impulsreferate
- Rollenspiele und kreative Übungen
- Selbst- und Fremdeinschätzung der Motivationstypen mittels Fragebogen
- Strukturierte Gruppenarbeiten und Erfahrungsaustausch

Referentin:

Dr. Brigitte Bösenkopf, Arbeitsgemeinschaft für Präventivpsychologie
 Psychologin, Mediatorin, Wirtschaftstrainerin und Biofeedbackexpertin

Motivation II – Techniken zur täglichen Stressbewältigung im Team

Wie Sie mit Engagement und positiver Stimmung sich selbst und andere im Team motivieren

Seminarziele:

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 schlechte Laune verbreiten? Wie gehe ich mit Personen um, die Schwierigkeiten mit Veränderung haben? Anhand 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

Methoden:

- Impulsreferate
- Teamübungen und Erfahrungsaustausch
- Biofeedbackmessungen und Entspannungstechniken
- Rollenspiele
- Teamübungen

Referentin:

Dr. Brigitte Bösenkopf, Arbeitsgemeinschaft für Präventivpsychologie
Psychologin, Mediatorin, Wirtschaftstrainerin und Biofeedbackexpertin

Mentaltraining I – Energien sinnvoller nutzen

Seminarziele:

- 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

Methoden:

Fallbeispiele, Körperübungen, Meditation, Erfahrungsaustausch einführende Entspannungsmethoden und praktische Übungen,

Referenten:

Mag. Eva Lang

Mentaltraining II – Veränderungen und Negatives leichter bewältigen

Seminarziele:

- 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

Referent:

Christa Schmid

Methoden:

- Theoretische Kurzinputs
- Einzelarbeit, Diskussionen, Erfahrungsaustausch
- Praktische Übungen, die leicht in den Alltag integriert werden können
- Tiefreichende Entspannungsmethoden und Körperübungen

Verstehen und verstanden werden

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

Seminarziele:

- 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

Methoden:

- Theoretische Kurzinputs
- Gruppendiskussionen
- Handlungsorientierte Übungen in der Gruppe
- Arbeit an mitgebrachten Praxisfällen mit unterschiedlichen Methoden (Kollegiale Beratung, Rollenspiele, strukturierte Interventionsberatung, ...)

Referent:

Christa Schmid

Schwierige Gespräche kompetent führen

Blockaden und Falltüren in der Kommunikation überwinden

Auch wenn wir die gleiche Sprache sprechen, heißt es noch nicht, dass wir einander verstehen. Je nach Alltagssituation und Persönlichkeitsstil zeigen wir wechselndes kommunikatives Verhalten. Manchmal klappt es von selbst mit anderen in Kontakt zu sein, manchmal ist es schwierig und mühsam, oder es klappt vermeintlich gar nicht. Wo sind die Falltüren und wie kann es dennoch gelingen in Kontakt zu kommen? Das bearbeiten wir in diesen beiden Tagen an konkreten Beispielen aus Ihrem Alltag.

Seminarziele:

- Sie können schwierige (konfliktbehaftete) Gespräche noch sicherer und gelassener führen
- Sie können herausfordernde Themen und Kritik sicher und professionell adressieren
- Sie diskutieren mit anderen trotz unterschiedlicher Meinungen sachlich und professionell
- Sie optimieren den eigenen Kommunikationsstil durch konstruktives Feedback und entwickeln Ihre eigene emotionalen Kompetenz im Dialog weiter

Inhalt:

- Störungen und Blockaden in der Kommunikation – Kontakt- und Falltüren in der Kommunikation (nach Paul Ware)
- Wie innere Grundüberzeugungen unseren Kommunikationsstil prägen
- Psychologische Spiele und das Dramadrieeck
- Professionell Feedback geben statt langfristig Rabattmarken kleben
- Auf Augenhöhe im Dialog: Recht geben ohne den eigenen Standpunkt zu verlieren
- Arbeit an Ihren konkreten Praxisfällen

Methoden:

- Kollegiale Fallarbeit
- Diskussion und Austausch
- Handlungsorientierte Übungen
- Theoretische Kurzinputs

Referent:

Christa Schmid

Rhetorik Intensiv „professional authenticity“

Seminarziele:

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

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

Unverzichtbar als Führungskraft im neuen Gefühl eines kraftvollen Charismas, natürlicher Autorität, durchsetzungsfähig und anerkannt bei den Mitarbeitern.

Inhalte:

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

Referenten:

Mag. Peter Erik Czak, Universitätslektor,
Czak Managementseminare GmbH www.czak.at

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

Seminarziele:

Sie wissen die versteckten Regeln, nach denen die Meinungsbildung in Gruppen vor sich geht. Als Besprechungsleiter wie auch als Diskussionsteilnehmer 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 auf der Winner-Seite zu stehen kommen: souverän in der Ausstrahlung, erfolgreich in der Steuerung der Gruppendynamik und anerkannt als Autorität.

Als Diskussionsteilnehmer 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

Credits:

GL: Persönliche Kompetenz: 15 KompetenzCredits,
Kooperationskompetenz: 10 KompetenzCredits

Referent:

Mag. Peter Erik Czak, Universitätslektor, Czak
Managementseminare GmbH www.czak.at

Zeit- und Selbstmanagement

„Wir verändern die Dinge nicht, indem wir gegen die bestehende Wirklichkeit kämpfen. Um etwas zu verändern, müssen wir ein neues Modell entwickeln, welches das alte Modell überflüssig macht.“

(Richard Buckminster Fuller)

Seminarziele:

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

Inhalt:

- Kennenlernen und Anwenden von Arbeitstechniken- und Zeitmanagementmethoden
- Bearbeitung eigener Arbeitsabläufe, um sofort wirksame Maßnahmen für die Praxis umsetzen zu können
- Rahmenbedingungen zur aktiven Gestaltung des Arbeitstages bewusst wahrnehmen
- Die Bedeutung der Zielsetzung für die persönliche Zeitstrukturierung erfahren
- Prioritäten setzen **und** Entscheidungen treffen
- Persönliche Zeitkontrollen finden
- Persönliches Zeitnutzungsmuster analysieren
- 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?*

Methoden:

Zeit- und Selbstmanagement ist überwiegend von den jeweiligen betrieblichen Rahmenbedingungen, Jobprofil, sowie von der individuellen Persönlichkeit abhängig. Deshalb werden die Inhalte und Lösungen größtenteils durch den Vergleich mit erfolgswährten Methoden, Selbstreflexion und Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmern erarbeitet.

Weitere Methoden sind: Theorieinputs, Filme, Fallbeispiele und Rollenspiel

Referent:

Mag. Peter Eschner

Gesund und fit mit richtigem Energiemanagement

Seminarziele:

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

Methoden:

- Impulsreferate und Stressmessungen mit Biofeedback
- Kurzzeittechniken zur psychischen Entspannung
- Atemübungen mit Biofeedback
- Rücken- Entspannungstechniken
- Akupunkturpunkte zur Stressbewältigung
- Akupressur und Manualtherapie bei Schmerz und Stress kennenlernen
- Gruppenarbeiten und Austauschrunden

Referenten:

Dr. Brigitte Bösenkopf, Psychologin, Entspannungs- und Biofeedbacktrainerin

Dr. Reinald Brezovsky, Spezialist für sanfte Schmerztherapie, Akupunktur, Manualtherapie, Wirbelsäulenchirurgie

Kompetenz & Kommunikationstraining

Seminarziele:

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 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

Methoden:

- Arbeitsgruppen
- Break out Session
- Feedback
- One-on-one
- Vortrag mit Beispielen

Referenten:

Dr. Monika Spiegel

Prof.-FH Dr. Bettina Gneisz-Al-Ani;



Kontakt

MODAL Ansprechpartner für Bildungsthemen und Seminarorganisation:

Wolfgang Pfeiler, MBA, CMC	Beratung	01 712 13 13 700
Prok. Erich Laubner	Beratung	01 712 13 13 713
Lisa Binder	Organisation	01 712 13 13 708
Cornelia Lehrbaum	Organisation	01 712 13 13 701
Lea Wandler	Organisation	01 712 13 13 702
Stephanie Kamaun	Organisation	01 712 13 13 703

Erstellt von

MODAL Gesellschaft für betriebsorientierte Bildung und Management GmbH
Friedrich Wilhelm-Raiffeisen-Platz 1, 1020 Wien, +43-1/712 13 13-0,
modal@modal-bildung.at, www.modal-bildung.at

Alle Rechte vorbehalten.

Satz- und Druckfehler vorbehalten.