



Berufsstart 2025

Qualifizierung, Beratung und
Betreuung rund um die Ausbildung

Berufsstart

Entwicklungswege

Weiterbildung

Vorstand

Aufsichtsrat





Unsere Mission

Qualifizierung, Beratung und Betreuung rund um die Ausbildung

Wir unterstützen Sie mit unseren Seminaren und Veranstaltungen, durch die wir Ihre Auszubildenden fit für die Prüfung und die Praxis machen, begleiten Sie bei der Suche nach den richtigen Nachwuchskräften und vertreten die Interessen der bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken in bundesweiten Arbeitskreisen. Wir engagieren uns bei den Industrie- und Handelskammern und in Prüfungsausschüssen, zeigen für Sie Präsenz in der Öffentlichkeit und qualifizieren die Ausbildungsverantwortlichen der Banken vor Ort.

Kurz: Wir sind Ihr kompetenter Partner rund um die Themen der beruflichen und akademischen Erstausbildung – und das mit Leidenschaft!





Karin Diehm

Seminarverantwortliche, Dozentin

08461 650-1330

karin.diehm@abg-bayern.de

Karin Diehm ist Seminarverantwortliche für die Seminarreihen „Ausbildung Aktiv Spezial“ und „Ausbildung kompakt im dualen Studium“, RWI1, RWI2 und FPP und unterstützt die Auszubildenden im Seminar und in Webinaren auch als Dozentin.



Anja Leng

Assistentin

08461 650-1329

anja.leng@abg-bayern.de

Anja Leng ist als Assistentin in der Abteilung Berufsstart für die Seminarorganisation zuständig.



Johannes Fritz

Seminarverantwortlicher, Dozent

08461 650-1359

johannes.fritz@abg-bayern.de

Johannes Fritz ist Dozent in der Abteilung Berufsstart und verantwortet das Webinar WAP1 und die Seminare SWS, SRW und BAE.



Sonja Maier

Produktmanagerin

8461 650-1373

sonja.maier@abg-bayern.de

Sonja Maier verantwortet die Angebote für Ausbilder, die Themen Ausbildungsmarketing und Bewerberauswahl, die Lehrabschlussfeier und den VR activestart sowie die Angebote für andere Ausbildungsberufe.



Michael Horndasch

Abteilungsleiter

08461 650-1360

michael.horndasch@abg-bayern.de

Michael Horndasch leitet die Abteilung Berufsstart und Veranstaltungsorganisation. Inhaltlich ist er für das Ausbildungskonzept „VR active plus“ sowie für die Seminare IDD, PIF und SPWA verantwortlich.



Lisa Schabdach

Seminarverantwortliche, Dozentin

08461 650-1341




lisa.schabdach@abg-bayern.de

Lisa Schabdach ist Dozentin in der Abteilung Berufsstart. Sie kümmert sich im Berufsstart um VR Bildung.








Stefan Baur

 **Produktmanager**
 **08461 650-1355**
 **stefan.baur@abg-bayern.de**

Stefan Baur steht Ihnen als Ansprechpartner für Fragen zum Bankfachwirt und Bankbetriebswirt BankColleg gerne zur Verfügung.





Elisabeth Weber

 **Assistentin**
 **08461 650-1364**
 **elisabeth.weber@abg-bayern.de**

Elisabeth Weber ist als Assistentin im BankColleg für die Seminarorganisation zuständig.






Karola Schauer

 **Assistentin**
 **08461 650-1376**
 **karola.schauer@abg-bayern.de**

Karola Schauer ist als Assistentin im BankColleg für die Seminarorganisation zuständig.






Nadine Piroth

 **ADG Business School**
 **02602 14-209**
 **nadine.piroth@adg-business-school.de**

Nadine Piroth ist Ansprechpartnerin zum Bachelor of Arts in der dritten Stufe im BankColleg an der ADG Business School.






Leonie Blumenstein

 **Akademie Deutscher Genossenschaften e.V.**
 **02602 14-186**
 **leonia.blumenstein@adg-campus.de**

Frau Blumenstein ist Ansprechpartnerin zum diplomierten Bankbetriebswirt in der dritten Stufe im BankColleg an der ADG Montabaur.



Ilkay Togar

 **EURO FH**
 **0800 3344377**
 **immatrikulation@euro-fh.de**

Ilkay Togar ist Ansprechpartnerin für die Bachelorstudiengänge der Euro-FH in der dritten Stufe im BankColleg.



Inhalt

Ausbildungsmarketing

→ Seite 6

Die Gewinnung von Auszubildenden ist in hohem Maße abhängig von einem gelungenen Ausbildungsmarketing. Hier erfahren Sie, welche Möglichkeiten Sie als Bank für eine erfolgreiche Imagebildung nutzen können.

Bewerberauswahl

→ Seite 8

Die Eignung von Bewerbern treffsicher zu prognostizieren ist keine einfache Aufgabe. Es gibt zuverlässige Verfahren, die Sie genau bei dieser Herausforderung zielgerichtet unterstützen. Informieren Sie sich hier über die Einzelheiten.

Angebote für Auszubildende

Erfolgreicher Start in die Ausbildung

→ Seite 10

Aller Anfang ist schwer! Damit das bei Ihnen anders ist und Ihnen die ersten Schritte im Rahmen der Ausbildung möglichst leicht fallen, stehen Ihnen unsere flankierenden Start-Seminare zur Verfügung, die genau auf die Anforderungen in der Anfangszeit abgestimmt sind. Informieren lohnt sich!

Begleitung durch die Ausbildung

→ Seite 13

Ihre zielgerichtete Vorbereitung auf die IHK Abschlussprüfungen 1 und 2 hat oberste Priorität. Dazu finden Sie hier alle erforderlichen und bei Bedarf empfohlenen Seminare, zugeschnitten auf Ihren individuellen Bedarf.

Studium und Praxis

→ Seite 34

Akademischer Nachwuchs für die Kreditgenossenschaften ist in der sich stark verändernden Bankenwelt ein wichtiges Thema. Sie können aus vielfältigen Möglichkeiten schöpfen, um Studium und Praxis im Rahmen Ihrer Laufbahn sinnvoll und erfolgreich in Einklang zu bringen. Erfahren Sie hier mehr dazu.

Bachelor neben Ausbildung oder Beruf

→ Seite 35

Ein Studium – ob neben der Ausbildung oder später neben dem Beruf – bietet zahlreiche Chancen. Gleichzeitig sollte Ihr Weg im einzelnen wohl überlegt und geplant sein, damit er optimal zu Ihrer Situation und Ihren Bedürfnissen passt. Informieren Sie sich hier zu den Details.

BankColleg

→ Seite 36

Das BankColleg bietet mit seiner Dreistufigkeit die optimale Verzahnung von Theorie und Praxis. Als Teilnehmende sind Sie flexibel in Ihrer Weiterbildungsplanung. Sie erhalten die betriebswirtschaftliche und bankspezifische Kompetenz passend zu Ihrer individuellen beruflichen Entwicklung für Führungs- und gehobene Fachpositionen. Mit der inhaltlich breit aufgestellten Qualifizierung begleitet das BankColleg optimal Ihre flexible Karriereplanung.

Fortbildung für Ausbilder

→ Seite 42

Als Ausbildungsverantwortliche sind Sie vielfältigen Anforderungen ausgesetzt. Um unter den gegebenen komplexen Rahmenbedingungen erfolgreich zu agieren, können von Zeit zu Zeit Impulse von außen bereichernd wirken, sei es im Rahmen von Seminar-Input oder kollegialem Austausch. Nutzen Sie die hier angebotenen Möglichkeiten, um sich auf dem Laufenden zu halten.



Zurück zum Inhalt

Potenzielle Auszubildende
gekonnt ansprechen



Das Thema „Berufsausbildung“ fängt für Sie als Ausbildungsverantwortliche deutlich vor dem ersten Ausbildungstag an, nämlich mit der Suche nach und der Auswahl von geeigneten Auszubildenden. Bereits in dieser Phase ist die ABG der kompetente Partner an Ihrer Seite. Wir unterstützen Sie, indem wir mit Ihnen gemeinsam die Volksbanken und Raiffeisenbanken an Schulen, bei wichtigen Berufsbildungsmessen und bei weiteren Veranstaltungen, zum Beispiel regelmäßig mit dem Bayerischen Realschullehrerverband, aktiv positionieren und um engagierte junge Menschen werben. Darüber hinaus unterstützen wir Sie mit konkreten Angeboten rund um die Bewerberauswahl.

XPBT | Bewerbertraining

Zum Angebot

- Zielgruppe** Schüler von Realschulen und Gymnasien, die etwa ein oder zwei Jahre vor dem Schulabschluss stehen
- Ihr Nutzen**
- Sie präsentieren Ihre Bank bei zukünftigen Auszubildenden, dualen Studenten und/oder Kunden.
 - Sie erhalten Zugang zu der wichtigen Zielgruppe „junge Leute mit Potenzial“.
 - Sie positionieren sich als attraktiver Arbeitgeber.
- Hinweis** Bei Bedarf können auch individuelle Vereinbarungen getroffen werden, z. B. kann der Schwerpunkt des Bewerbertrainings auf das AC als Auswahlverfahren gelegt werden. Alternativ stellen wir Ihnen auch das Konzept inklusive Trainingsleitfaden zur eigenen Durchführung zur Verfügung.

Termin: nach Vereinbarung

Buchungs-Nr.: XPBT

Dauer: i. d. R. ½ Tag

Preis für ½ Tag:

960,00 €

zzgl. Spesen

Berufseinsteigerportal

Das Berufseinsteigerportal www.vr.de/karriere informiert seine Besucher über die vielfältigen Ausbildungs- und Karrieremöglichkeiten bei den Volksbanken Raiffeisenbanken und führt mit der integrierten Bankensuche direkt zu der Website der jeweiligen Volksbank Raiffeisenbank.

- Zielgruppe** Junge Menschen in der Phase der Berufsorientierung
- Ihr Nutzen**
- Sie gewinnen Berufseinsteiger durch eine zielgruppengerechte Ansprache.
 - Durch die zentrale bundesweite Website erzielen Sie eine größere Reichweite Ihrer Stellenanzeige.
 - Sie verbessern die Imagewirkung Ihres Ausbildungsmarketings.
 - Sie profitieren von einer professionellen Suchmaschinenoptimierung.



Als Bank können Sie mit nur einem Klick Stellenanzeigen kostenlos auf Ihrer Website und www.vr.de/karriere platzieren.



Zurück zum Inhalt



Ihre Ansprechpartnerin:

Sonja Maier

sonja.maier@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1373



„next“ ist die Azubi-Marke der Volksbanken Raiffeisenbanken. Mit rund 8.000 Azubis sind die Volksbanken Raiffeisenbanken einer der größten Ausbilder der Bankenbranche. Um ihr Ausbildungsangebot noch attraktiver und lebendiger zu gestalten und um weiterhin qualifizierte Bewerber für eine Ausbildung zu gewinnen, wurde die Auszubildenden-Initiative „next“ ins Leben gerufen. „next“ ist das neue Netzwerk für alle derzeitigen und zukünftigen Auszubildenden der Volksbanken Raiffeisenbanken und soll die genossenschaftlichen Arbeitgeberwerte „ehrenwert handeln“, „echtes Interesse am Menschen“ und „gegenseitig den Rücken freihalten“ in zielgruppengerechter Sprache weitertransportieren.

- Die Arbeitgebermarke der Volksbanken Raiffeisenbanken wird für Ihre Zielgruppe „Schüler“ übersetzt und genossenschaftliche Werte werden erlebbar gemacht.
- Als Ansprechpartner und Markenbotschafter überzeugen „echte“ Bank-Azubis.
- Verschiedenste Werbematerialien und Imagefilme stehen Ihrer Bank als Print- und Digitalmedien zur Verfügung. Eine Individualisierung der Werbematerialien ist möglich.



Unser Tipp: Nutzen Sie professionelle Videos und Bilder für Ihr Ausbildungsmarketing. Alle Videos können selbstverständlich für Ihre Bank individualisiert werden. Nähere Infos erhalten Sie im BVR Extranet.

„next“-Blog

Nutzen Sie den interaktiven Blog von „next“, um interessierte Schüler über den Ausbildungsalltag bei den Volksbanken Raiffeisenbanken zu informieren! Zusätzlich besteht die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Ausbildern in einem geschlossenen Community-Bereich.

- Sie können Berichte von Azubis zum Ausbildungsalltag in Ihr Ausbildungsmarketing einbinden.
- Sie haben die Möglichkeit zum Platzieren eigener Beiträge.
- Sie profitieren von zwei geschlossenen Community-Bereichen:
 - Auf die Azubi-Plattform haben ausschließlich Auszubildende der Volksbanken Raiffeisenbanken Zugriff. Hier besteht die Möglichkeit, als Azubi ein Profil anzulegen und sich mit anderen Auszubildenden zu vernetzen. Auf der „Azubi Wall“ können die Auszubildenden selbst Beiträge hochladen, die sie mit anderen Azubis im geschützten Bereich teilen möchten.
 - Darüber hinaus gibt es einen Experten-Bereich, mit dem auch die regionale Anwendung von „next“ erleichtert wird. Die Ausbilder der Volksbanken Raiffeisenbanken haben hier Zugriff. Wie im Azubi-Bereich besteht die Möglichkeit, ein Profil anzulegen und sich zu vernetzen. Im Download-Bereich werden „next“-Materialien zentral zur Verfügung gestellt.

www.wirsindnext.de



Zurück zum Inhalt



Ihre Ansprechpartnerin:

Sonja Maier

sonja.maier@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1373



Eignungsdiagnostik für Berufseinsteiger in Volksbanken und Raiffeisenbanken: VR Test-Suite und VR Interview-Suite

In Zusammenarbeit mit der Info GmbH bieten wir Ihnen eine zielgerichtete, strukturierte und ressourcenschonende Erfassung von Bewerber-Kompetenzen als Basis für Ihre erfolgreiche Auswahlentscheidung. Über die VR Test-Suite werden sowohl kognitive Fähigkeiten als auch für den Vertrieb entscheidende Persönlichkeitsmerkmale beleuchtet. Darüber hinaus können Sie im Rahmen der VR Interview-Suite über ein multimodales Interview, bestehend aus Selbstpräsentation, freien und situativen Fragen sowie Mikro-simulationen, weitere wichtige Eindrücke zu Ihren Bewerbern gewinnen. Die einzelnen Testmodule sind frei wählbar und kombinierbar. In Verbindung mit dem Bewerbermanagementsystem „CHECK-IN“ können Sie Ihr gesamtes Bewerberauswahlverfahren online organisieren. Das zugrunde liegende Kompetenzmodell orientiert sich am neuen Berufsbild Bankkaufmann/-frau. Individuelle Anpassungen an andere Berufsbilder sind ebenfalls möglich.

Zielgruppe Bewerber für Ausbildungsplätze in Volksbanken und Raiffeisenbanken

- Ihr Nutzen**
- Sie gestalten die Auswahl geeigneter Bewerber für einen Ausbildungsplatz gezielt und treffsicher.
 - Sie profitieren von einer zeit- und kostenökonomischen Durchführung.
 - Sie leisten einen wichtigen Beitrag für ein positives Image Ihrer Bank in der Außenwirkung.
 - Sie nutzen die ideale Kombinationsmöglichkeit mit dem Bewerbermanagementsystem „CHECK-IN“.

Preis:
auf Anfrage



Gelungener Start in das neue Ausbildungsjahr



Die Veranstaltung „VR activestart“ richtet sich an alle Auszubildenden, die im Jahr 2025 ihre Ausbildung bei einer bayerischen Genossenschaftsbank beginnen, sowie an ihre Ausbilder. Das VR activestart-Event erleichtert den Jugendlichen den Einstieg in das Berufsleben und verleiht der Arbeitgebermarke „Volksbanken Raiffeisenbanken“ Attraktivität und Dynamik.

Mehr erfahren



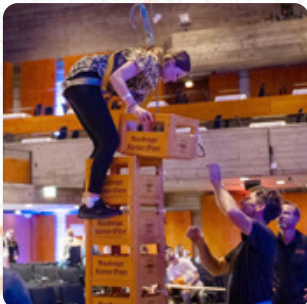
Im Frühjahr 2025 erfolgt eine separate Ausschreibung mit allen weiteren wichtigen Informationen.




Zum Vormerken:
Termin ist der
03.09.2025



Erfahren Sie mehr in diesem Video!



Zurück zum Inhalt



Ihre Ansprechpartnerin:
Sonja Maier
sonja.maier@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1373

Erfolgreicher Start in die Ausbildung



ABG x17

IHRE
PERSÖNLICHEN
UNTERLAGEN

STK | Startklar

Zum Angebot

Mit dem Start in das Berufsleben beginnt für die Auszubildenden ein neuer Lebensabschnitt. Sie werden selbstständiger, müssen sich aber auch in eine neue Umgebung mit neuen Regeln einfügen und sich dabei um vieles selbst aktiv kümmern. Ein wichtiger Entwicklungsschritt, der den Grundstein für eine erfolgreiche Ausbildung und Laufbahn legt. Umso wichtiger ist es, die jungen Leute insbesondere in der Anfangsphase zu unterstützen, Sicherheit zu vermitteln und ihnen Tipps an die Hand zu geben, wie sie mit den neuen Herausforderungen gut zurecht kommen.

Zielgruppe Auszubildende in den ersten Wochen der Ausbildung

- Ihr Nutzen**
- Sie erhalten Start-Hilfe mit konkreten praktischen Hinweisen, die Sie sofort im betrieblichen Alltag anwenden und umsetzen können.
 - Ihnen wird bewusst, wie Sie selbst Verantwortung übernehmen und den Erfolg Ihrer Ausbildung beeinflussen können.
 - Sie erkennen die Bedeutung der Genossenschaft im Bankenmarkt der Zukunft und identifizieren sich mit der genossenschaftlichen Philosophie.

- Inhalte**
- Regeln für den Umgang mit Kunden und Kollegen
 - Hinweise zum äußeren Erscheinungsbild
 - Handling von schwierigen Situationen
 - Selbstorganisation
 - Szenische Simulationsübungen mit Reflexion und Feedback
 - Unsere Marke und Mitgliedschaft als Basis unseres Erfolgs
 - Starke Verbundpartner in der Genossenschaftswelt
 - Entstehung der Genossenschaftsbanken, Unterschiede zu anderen Bankenarten
 - Organe der Genossenschaft und deren Aufgaben
 - Mitgliedschaft als Basis einer erfolgreichen Kundenbeziehung verstehen
 - Rechtliche Grundlagen der Mitgliedschaft
 - Nutzen und Vorteile der Mitgliedschaft für den Kunden und die Bank
 - Verkaufsansätze und Signalerkennung zur Platzierung der Mitgliedschaft am Schalter

Hinweis Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 16 Auszubildende beschränkt.

Termin: 10.09. – 11.09.2025
oder nach individueller
Absprache vor Ort in
der Bank oder auf Kreis-
verbandsebene

Buchungs-Nr.: STK 25001

Dauer: 2 Tage

Preis :
410,00 €

Bei Durchführung auf
Kreisverbandsebene
1.800,00 €/Tag



Zurück zum Inhalt

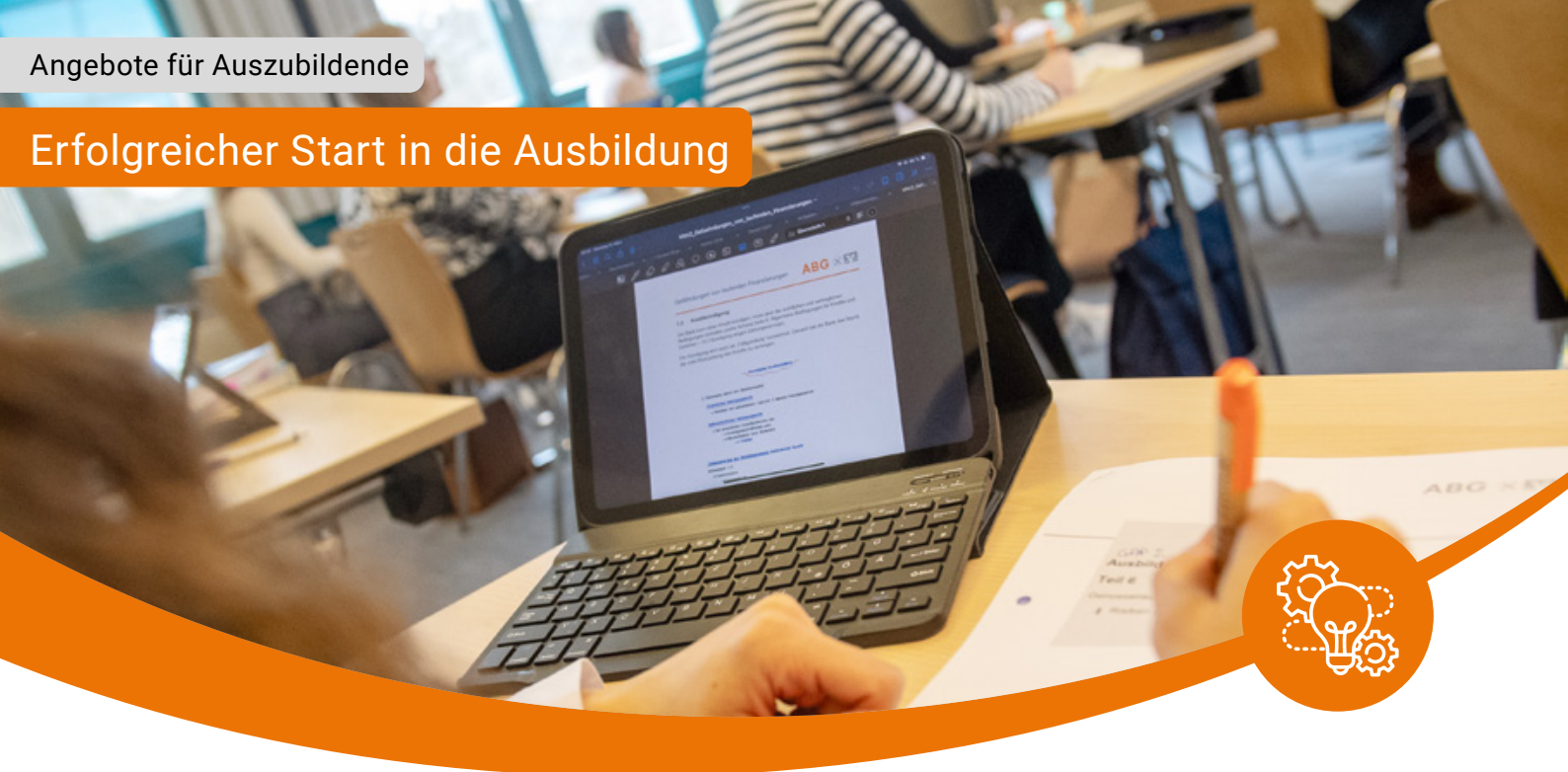


Ihre Ansprechpartnerin:

Sonja Maier

sonja.maier@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1373

Erfolgreicher Start in die Ausbildung



TTA | Telefontraining für Auszubildende

Auszubildende sind häufig bereits in den ersten Tagen der Ausbildung im telefonischen Kundenkontakt eingesetzt. Dieser Kontakt ist ihre erste Visitenkarte im Namen der Bank. Welcher Eindruck beim Kunden entsteht, hängt von der Sicherheit ab, mit der die Auszubildenden am Telefon agieren. Eine gute Vorbereitung ist deshalb essenziell.

- Zielgruppe** Auszubildende in den ersten Wochen der Ausbildung und Auszubildende, für die eine Verhaltensänderung im Bereich des Telefonierens erwünscht ist
- Ihr Nutzen** Das Seminar unterstützt Sie, im telefonischen Kontakt professionell zu wirken und dabei rechtliche Besonderheiten im Bankgeschäft zu beachten.
- Inhalte**
- Kundenorientierung, wertschätzende Sprache und Höflichkeit im telefonischen Kundenkontakt
 - Rechtliche Aspekte am Telefon
 - Weiterleitung der Telefonate und Terminvereinbarungen
 - Aktive Anrufe, z. B. Rückfragen bei unklaren Aufträgen
 - Umgang mit schwierigen Situationen am Telefon
 - Wirkung der eigenen Stimme und Sprache am Telefon anhand praxisnaher Beispiele
- Hinweis** Auf Wunsch wird dieses Seminar auch individuell vor Ort in der Bank oder auf Kreisverbandsebene mit maximal 12 Auszubildenden durchgeführt.

Zum Angebot

Termin: 12.09.2025
oder nach individueller
Absprache vor Ort in
der Bank oder auf Kreis-
verbandsebene

Buchungs-Nr.: TTA 25001

Dauer: 1 Tag

Preis :
220,00 €

Bei Durchführung auf
Kreisverbandsebene
1.800,00 €/Tag

SRW | Start-up Rechnungswesen

Auch wenn das Fachgebiet „Rechnungswesen und Steuerung“ kein separater Prüfungsteil in der IHK-Prüfung ist, kommen bestimmte Themen in den Berufsbildpositionen vor. Das Seminar lässt die Auszubildenden von Ausbildungsbeginn an in grundlegende Rechen- und Bilanzthemen hineinwachsen.

- Zielgruppe** Auszubildende (idealerweise zu Beginn ihrer Ausbildung), die grundlegende Rechen- und Bilanzthemen von Grund auf erlernen wollen
- Ihr Nutzen**
- Sie erlernen die Grundlagen in ausgewählten Rechen- und Bilanzthemen.
 - Sie bilden eine solide Basis zur Vorbereitung auf die Berufsschule und für spätere prüfungsrelevante Inhalte.
- Hinweis** Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 16 Auszubildende beschränkt.

Zum Angebot

Termin: Zu Beginn der
Ausbildung oder nach
individueller Absprache vor
Ort in der Bank oder auf
Kreisverbandsebene

Buchungs-Nr.: SRW

Dauer: 3 Tage

Preis :
450,00 €

Bei Durchführung auf
Kreisverbandsebene
1.800,00 €/Tag



Zurück zum Inhalt



Ihre Ansprechpartnerin für TTA:

Sonja Maier

sonja.maier@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1373



Ihr Ansprechpartner für SRW:

Johannes Fritz

johannes.fritz@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1359



” VR Active Plus ist für uns als Ausbildungsbetrieb die richtige Investition in und für unsere Azubis. Seit Jahren buchen wir diese Reihe für unsere Azubis und können so sicher sein, dass sie top vorbereitet in die Abschlussprüfungen gehen.

Ein großes Plus sind die kompetenten Dozenten, die alle Lehrinhalte kompakt und anschaulich vermitteln. Die Kombination aus Blended Learning und Präsenzunterricht macht diese Seminarreihe modern und abwechslungsreich. Zeit- und ortsunabhängig können sich die Azubis über VR-Bildung und prüfungs.tv digital vorbereiten.

Von Anfang an werden die genossenschaftlichen Werte neben den Inhalten der gültigen Ausbildungsordnung vermittelt. Auch die von uns gebuchten Zusatz- und Spezialmodule der Ausbildungsreihe unterstützen unsere Azubis, alle notwendigen Kompetenzen für die Prüfungen, aber auch für ihr späteres Berufsleben zu erwerben.

Unsere Azubis selbst finden es toll, gemeinsam auf die Seminare zu gehen und als Team zu lernen. Außerdem ist ein weiterer Mehrwert für unsere Teilnehmenden, Azubis anderer Banken kennenzulernen und schon frühzeitig Netzwerke aufbauen zu können.

Die Erfolge der letzten Jahre bei den Azubis bestätigen uns, so dass diese Seminarreihe ein fester Bestandteil der Ausbildung in unserer Bank ist.

Lisa Neumeister
Ausbilderin bei der VR Bank Oberfranken Mitte eG



Begleitung durch die Ausbildung



☆ NEUES Konzept

VR active plus für Auszubildende zum/zur Bankkaufmann/-frau

Zum Angebot



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Unsere Leidenschaft sind unsere Auszubildenden der Volksbanken und Raiffeisenbanken.

Unser selbst entwickeltes, bewährtes Blended Learning-Konzept erhält einen Neuanstrich! Wir haben inhaltliche Schwerpunkte neu gesetzt und die Seminarabläufe an die aktuellen Wünsche unserer Ausbildungsbetriebe und die Bedürfnisse der Generation Z angepasst. In diesem Zuge haben wir das Thema „Genossenschaftliche Beratung“ mit digitalen Komponenten neu aufgelegt. Im Prüfungsfach „Kunden beraten“ können unsere spezialisierten Trainer den Junior-Beratern auf moderne Weise die Philosophie der ganzheitlichen genossenschaftlichen Beratung von Anfang an vermitteln. Die Teilnehmenden profitieren selbstverständlich weiterhin von der Kombination aus attraktiven Präsenzmodulen und modernen digitalen Lernkonzepten. Dies fördert situationsbezogenes, handlungsorientiertes und selbständiges Lernen und spricht die verschiedenen Lerntypen ganzheitlich an.

Alle Module basieren konsequent auf den Inhalten der gültigen Ausbildungsordnung.

Zusatz- und Spezialmodule erweitern und festigen die für die IHK-Prüfungen notwendigen Kompetenzen.

Unser vielfältiges und didaktisch hochwertiges Gesamtkonzept bereitet die Bankazubis der genossenschaftlichen Finanzgruppe optimal auf die Herausforderungen der Berufspraxis und insbesondere der IHK-Abschlussprüfungen vor.

Ihr Nutzen

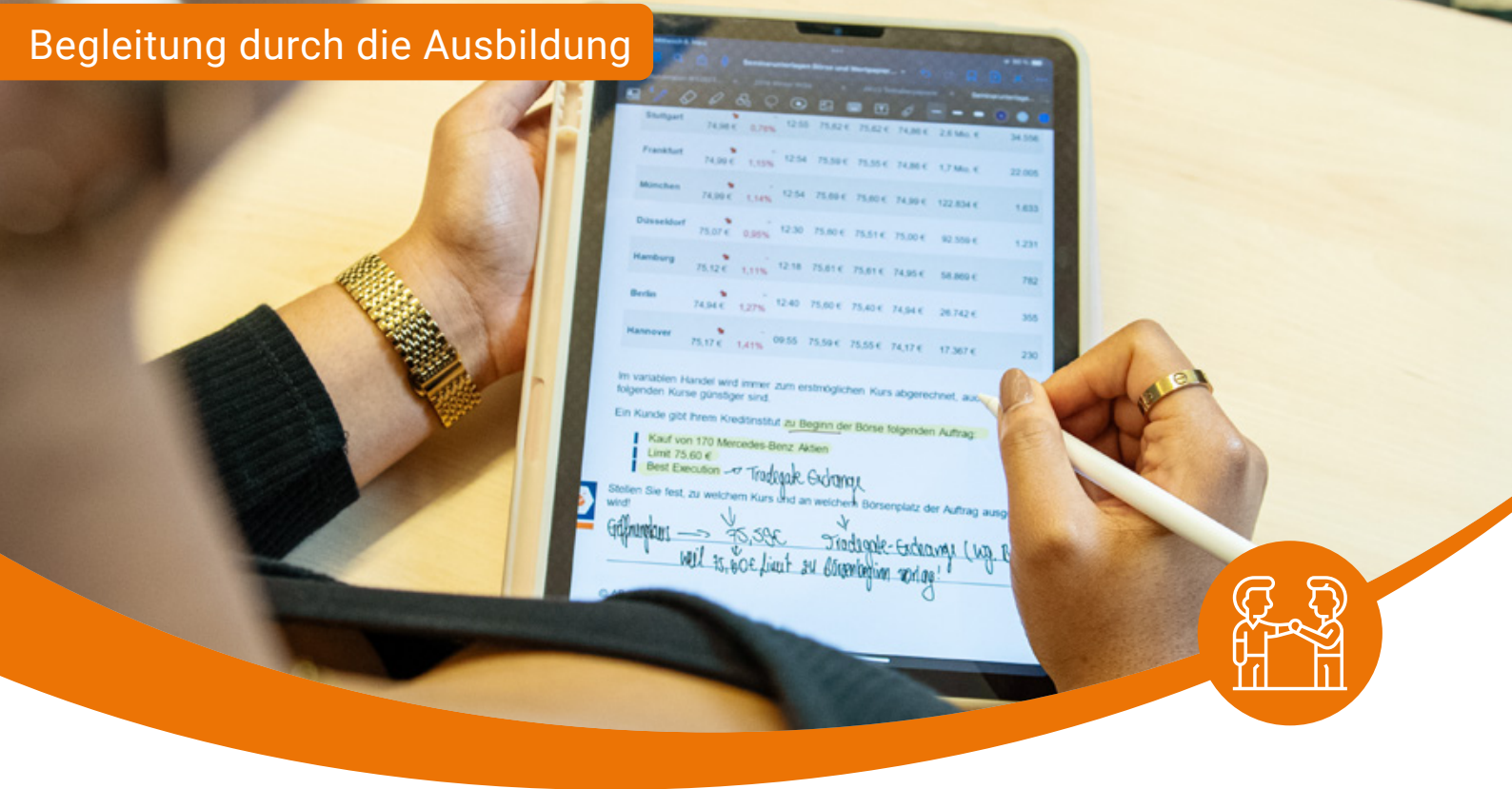
- Sie verknüpfen die Berufsschulinhalte mit der Bankpraxis und den Besonderheiten der Genossenschaftsbanken.
- Sie werden in 4 Modulen optimal auf Ihre Prüfungen und die Praxis vorbereitet und erhalten ein hochwertiges Blended Learning-Konzept.
- Sie trainieren in jedem Modul die ganzheitliche genossenschaftliche Beratung.

Erfahren Sie mehr in diesem Video!



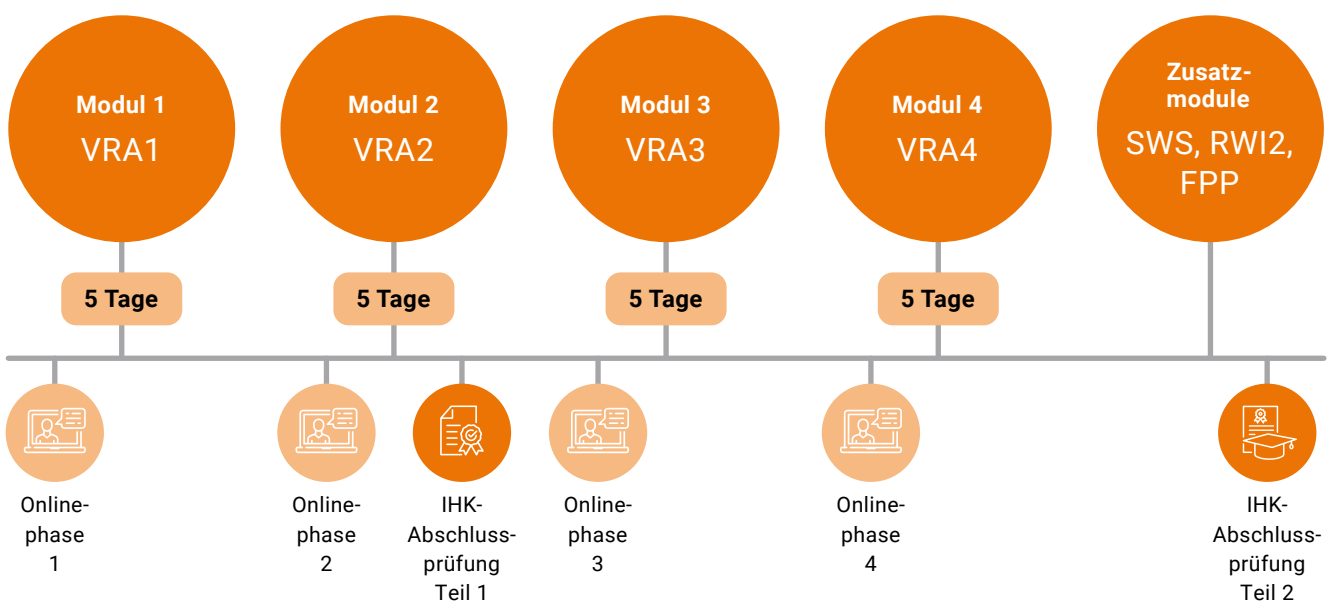
Zurück zum Inhalt

Begleitung durch die Ausbildung



Hochwertiges Blended Learning-Konzept

- Ihr Nutzen**
- Sie erhalten ca. 130 passgenaue hochwertige Erklärvideos zu allen relevanten Fachthemen, lernen werbefrei und immer aktuell.
 - Das Blended Learning-Konzept besteht aus Erklärvideos, Aufgaben und Präsenzzeiten und ermöglicht Ihnen eine anwendungsorientierte Umsetzung der Inhalte mit hohem Wiedererkennungswert.
 - Durch aktuelle Unterlagen und Dozenten mit hoher Fachexpertise werden Sie optimal und kompakt auf Ihre IHK-Prüfungen vorbereitet.



Für die gesamte Ausbildungsdauer: Prüfungs.TV



Zurück zum Inhalt

Begleitung durch die Ausbildung



NEU

Kooperation mit  **simpleclub**

Lernplattform simpleclub für Bankauszubildende

Erfolg beginnt mit einer guten Ausbildung. Gemäß diesem Motto wird künftig die Lernplattform simpleclub die Angebote der ABG im Bereich Ausbildung ergänzen. Über E-Learning-Einzellizenzen von simpleclub haben Banken die Möglichkeit, ihre Auszubildenden zusätzlich zu fördern. simpleclub ist Deutschlands beliebteste Lernplattform für Schule und Ausbildung mit über 2 Mio. Nutzern monatlich, die begleitendes digitales Lernen in aktuell rund 30 Ausbildungsberufen ermöglicht. Für Bankauszubildende bildet simpleclub eine sinnvolle Ergänzung zum bestehenden Blended Learning-Konzept der ABG.

Zielgruppe Die Einzellizenzen richten sich an Auszubildende im Beruf Bankkaufmann/-frau und deren Ausbilder.

Ihr Nutzen

- Über die Lernplattform können Azubis eigenständig und strukturiert alle relevanten Ausbildungsinhalte bearbeiten. Vermitteltes Wissen durch Schule und ABG kann so ergänzt und weiter vertieft werden, Lernlücken können gezielt geschlossen werden. Zahlreiche ansprechende Content Formate bieten eine zielgruppengerechte Aufbereitung der Lerninhalte.
- Ausbilder haben den Lernfortschritt stets im Blick, können Themen zuweisen, Lernpläne erstellen und Auszubildende gezielt fördern.

Inhalte der Einzellizenzen – Komplette Ausbildungsinhalte nach IHK Standard, in Form von:

- Professionellen Lernvideos
- Interaktiven Learn Lessons
- Übungsaufgaben mit Lösungswegen
- Interaktiven Animationen und Simulationen
- Ausführlichen Text Erklärungen
- Prüfungssimulation
- Inkl. kostenfreie Ausbilderlizenz mit Lernplanverwaltung und Ausbilderreporting
- Vor Beginn der Nutzung umfassende Einführung in die Funktionalitäten (digitale Onboarding-Schulungen)

Zum Angebot



Kontakt für kostenlose Testzugänge: **Team Digitale Medien**
www.abg-bayern.de/abg/digitale-medien/online-kurse-wbts/testzugang-anfordern/

Buchung:

www.abg-bayern.de/simpleclub

Laufzeit der Einzellizenz:

1 Jahr

Preis pro Einzellizenz:

329,00 €

zzgl. einmalige Onboarding-Gebühr je Bank

bis 15 Azubis: **1.200,00 €**

16 bis 30 Azubis: **1.700,00 €**

ab 31 Azubis: **2.200,00 €**

Alle Preisangaben verstehen sich zzgl. MwSt.



Zurück zum Inhalt



Ihre Ansprechpartnerin:

Sonja Maier

sonja.maier@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1373

Begleitung durch die Ausbildung



MODUL 1 | Konten führen und Zahlungen abwickeln

- Onlinephase 1**
- Einführung der Auszubildenden in E-Learning und eigenverantwortliches Lernen
 - Vermittlung von Grundlagenwissen in Genossenschaftswesen, Rechtsgrundlagen der Kontoführung, Zahlungsverkehr sowie Online- und Mobile-Banking
- Modul 1**
- Erhöhung der Identifikation mit der Genossenschaftswelt und der eigenen Genossenschaftsbank
 - Vertiefung und Anwendung von Fachwissen in den Bereichen Kontoeröffnung, Kontoführung, Zahlungsverkehr sowie Online- und Mobile Banking
 - Förderung von aktiver Kundenansprache und Erlernen von Gesprächstechniken zur Kontoeröffnung nach dem Konzept „Genossenschaftliche Beratung“
- Berufsbildpositionen lt. Ausbildungsordnung**
- Serviceleistungen anbieten
 - Liquidität sicherstellen
 - Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes
 - Kunden ganzheitlich beraten
 - Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren



Mit E-Learning



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Bestandteile:

Onlinephase 1
Modul 1

Termin Onlinephase 1:

2 Monate vor Modul 1

Termin VRA1:

wird mitgeteilt

Buchungs-Nr.: VRA1

Dauer: 5 Tage

Preis :

950,00 €

MODUL 2 | Anschaffungen finanzieren und Vermögen bilden mit Sparformen

- Onlinephase 2**
- Vermittlung von Grundlagenwissen in den Bereichen Privatkreditgeschäft, staatliche Sparförderung und Besteuerung von Kapitalerträgen
- Modul 2**
- Vertiefung und Anwendung von Fachwissen in den Bereichen Privatkreditgeschäft, Einlagengeschäft, staatliche Sparförderung und Besteuerung von Kapitalerträgen
 - Erlernen von Gesprächstechniken bei Privatkrediten und staatlicher Sparförderung nach dem Konzept „Genossenschaftliche Beratung“
- Berufsbildpositionen lt. Ausbildungsordnung**
- Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten
 - Vermögen bilden mit Sparformen
 - Kunden ganzheitlich beraten
 - Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren



Mit E-Learning



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Bestandteile:

Onlinephase 2
Modul 2

Termin Onlinephase 2:

2 Monate vor Modul 2

Termin VRA2:

wird mitgeteilt

Buchungs-Nr.: VRA2

Dauer: 5 Tage

Preis :

950,00 €



Zurück zum Inhalt



Ihr Ansprechpartner:

Michael Horndasch

michael.horndasch@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1360

Begleitung durch die Ausbildung



- Was müssen Sie bereits wissen? Risiko-LV
 - Vorkenntnisse -> Gesundheitszustand
 - Wie haben Sie schon vorgesorgt?
 - Versicherung für Erbesfall oder
 Todesfall

Nutzen:
 - Hinterbliebenerversicherung
 - geringer Beitrag -> hohe Wert
 - steuerliche Vorteile
 - Absicherung DL-
 - Versichern



MODUL 3 | Vermögen ansparen, anlegen und optimieren

- Onlinephase 3** – Vermittlung von Grundlagenwissen in den Bereichen Wertpapiergeschäft sowie besondere Finanzinstrumente
- Modul 3** – Vertiefung und Anwendung von Fachwissen in den Bereichen Wertpapiergeschäft sowie besondere Finanzinstrumente
 – Erlernen von Gesprächstechniken für Anlageformen nach dem Konzept „Genossenschaftliche Beratung“
- Berufsbildpositionen lt. Ausbildungsordnung** – Vermögen bilden mit Wertpapieren
 – Kunden ganzheitlich beraten
 – Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren

Mit E-Learning

Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Bestandteile:
 Onlinephase 3
 Modul 3

Termin Onlinephase 3:
 2 Monate vor Modul 3

Termin VRA3:
 wird mitgeteilt

Buchungs-Nr.: VRA3

Dauer: 5 Tage

Preis:
950,00 €

MODUL 4 | Finanzierungsvorhaben begleiten und Risiken absichern

- Onlinephase 4** – Vermittlung von Grundlagenwissen in den Bereichen Baufinanzierung, Firmenkredit sowie Vorsorge, Versicherung und Absicherung
- Modul 4** – Vertiefung und Anwendung von Fachwissen in den Bereichen Baufinanzierung, Firmenkredit inklusive Kundenbilanzanalyse, Vorsorge, Versicherung und Absicherung sowie Elemente der Kosten- und Leistungsrechnung und Produkt- und Kundenkalkulationen
 – Erlernen von Gesprächstechniken für die Themen Baufinanzierung sowie Vorsorge, Versicherung und Absicherung nach dem Konzept „Genossenschaftliche Beratung“
- Berufsbildpositionen lt. Ausbildungsordnung** – Baufinanzierungen vorbereiten und bearbeiten
 – Zu Vorsorge und Absicherung informieren
 – An gewerblichen Finanzierungen mitwirken
 – Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen
 – Kunden ganzheitlich beraten
 – Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren

Mit E-Learning

Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Bestandteile:
 Onlinephase 4
 Modul 4

Termin Onlinephase 4:
 2 Monate vor Modul 4

Termin VRA4:
 wird mitgeteilt

Buchungs-Nr.: VRA4

Dauer: 5 Tage

Preis:
950,00 €

Um den Erfolg der Module sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 20 Auszubildende beschränkt.



” Ich bin dankbar, dass meine Bank und die ABG mir eine so hochwertige Ausbildung ermöglicht haben! Durch die kompakten Seminarblöcke hatte ich eine hohe Präsenz im Betrieb und war trotzdem bestens auf die Abschlussprüfungen vorbereitet. Denke ich an meine Zeit an der ABG zurück, denke ich an tolle Dozenten, lehrreichen Unterricht und schöne Abende. “

Marlene Schubert
Teilnehmerin im Seminar „Ausbildung Aktiv Spezial“,
VR Bank Bamberg-Forchheim eG Volks- Raiffeisenbank

” Als Quereinsteigerin fühlte ich mich anfangs etwas verloren. Durch die schulische und praxisnahe Begleitung an der ABG fiel mir vieles leichter. Die Ausbildung bietet mir einen super Einstieg in meine Zukunft als Beraterin. Im Seminar waren wir eine tolle „Community“. Wir konnten viel voneinander mitnehmen, gemeinsam lernen und viel lachen! “

Sandra Brütting
Teilnehmerin im Seminar „Ausbildung Aktiv Spezial“,
Volksbank Raiffeisenbank Nordoberpfalz eG

[Hier geht es zur Bildergalerie!](#)



[Zurück zum Inhalt](#)



” Besonders hilfreich für die Vorbereitung auf die mündliche Abschlussprüfung waren die in jedem ASP-Teil durchgeführten Beratungsgespräche zu den verschiedenen Themen, bei denen man individuelles Feedback und Verbesserungsvorschläge erhalten hat. ”

Lukas Engstler
Teilnehmer im Seminar „Ausbildung Aktiv Spezial“,
Genossenschaftsbank eG München

” Das Programm war für mich als Quereinsteigerin ideal, da es insgesamt nur 12 Wochen Seminarzeit sind und ich so die wichtigsten Prüfungsthemen in kürzester Zeit erlernen konnte. ”

Kathrin Janssen
Teilnehmerin im Seminar „Ausbildung Aktiv Spezial“,
Volksbank Raiffeisenbank Oberbayern Südost eG

” Ich bin sehr dankbar für die schöne Zeit, in der ich meine Ausbildung innerhalb einer sehr kurzen Zeit bei der ABG machen konnte. Ich freue mich schon, im November meine Fortbildung zur Serviceberaterin absolvieren zu dürfen und wieder hierher zu kommen. ”

Karina Fuchs
Teilnehmerin im Seminar „Ausbildung Aktiv Spezial“, VR-Bank Rottal-Inn eG

Hier geht es zur Bildergalerie!



Zurück zum Inhalt

Begleitung durch die Ausbildung

Ausbildung Aktiv Spezial zum Bankkaufmann / zur Bankkauffrau ohne Berufsschulpflicht

Auszubildende mit Abitur, mit abgebrochenem Studium, mit bereits vorhandener Ausbildung in einem anderen Beruf oder berufliche Quereinsteigerinnen/Quereinsteiger finden in dieser Ausbildungsreihe optimale Voraussetzungen für eine komprimierte Ausbildung. In insgesamt 6 Modulen von jeweils 2 Wochen vermitteln wir alle Inhalte des gültigen IHK-Stoffkatalogs. In einem attraktiven Lernumfeld können sich die Teilnehmenden fundiert untereinander austauschen. Der Einsatz einer hochwertigen digitalen Lernbegleitung auf VR Bildung unterstützt den Lernfortschritt und qualifiziert alle Teilnehmenden, die gestreckte IHK-Abschlussprüfung inklusive dem Fach „Kunden beraten“ erfolgreich zu absolvieren.

Ein toller Nebeneffekt dieser kompakten Lernform: die Auszubildenden und beruflichen Quereinsteigerinnen/Quereinsteiger stehen dem Betrieb spürbar länger zur praktischen Ausbildung zur Verfügung.

- Zielgruppe**
- Auszubildende mit Abitur oder abgebrochenem oder abgeschlossenem Studium mit dem Ausbildungsziel „Bankkaufmann/-frau“ mit zweijährigem Ausbildungsvertrag, die keine Berufsschule besuchen
 - Teilnehmende in Umschulung oder Quereinstieg mit zweijährigem Umschulungs-/Ausbildungsvertrag mit dem Ausbildungsziel „Bankkaufmann/-frau“, die sich auf die gestreckte IHK-Abschlussprüfung vorbereiten
 - Externe im Ausnahmeverfahren nach §45 Abs. 2 BBiG mit mindestens 4-jähriger Bankpraxis zum Prüfungstermin (die Prüfungszulassung muss unbedingt vor Beginn des Seminars mit der IHK geklärt sein!)

- Ihr Nutzen**
- Sie profitieren von einer attraktiven Möglichkeit, Ihre „schulische“ Ausbildung kompakt zu gestalten.
 - Es erwartet Sie ein tolles Lernumfeld an unserer ABG im schönen Altmühltal.
 - Sie werden über moderne digitale Lernformate während Ihrer gesamten Ausbildung begleitet.

- Inhalte**
- Alle Inhalte, die für die gestreckte IHK-Prüfung relevant sind
 - Für Teilnehmende, die zusätzliche Unterstützung in prüfungsrelevanten Rechen-themen benötigen, empfehlen wir das Modul „RWI2 | Rechnen Intensiv plus – Teil 2“ kurz vor der Abschlussprüfung Teil 2.
 - Zur Vorbereitung auf das Prüfungsfach „Kunden beraten“ empfehlen wir zusätzlich kurz vor der mündlichen Prüfung das Seminar „FPP | Fit für die Prüfung: Kunden beraten“.

Zum Angebot

Mit E-Learning

Vorbereitung auf die IHK-Prüfung



Hinweis: In dieser Ausbildungsreihe sind bereits die Seminare BAE | Planspiel Bank Emotion und SWS | Fit für Wirtschafts- und Sozialkunde enthalten.

Buchungs-Nr.: ASP

Dauer: insgesamt 12 Wochen, bestehend aus 6 Abschnitten von je 2 Wochen über 2 Jahre hinweg

Preis pro Abschnitt: 1.450,00 €

Abschnitt 1	Abschnitt 2	Abschnitt 3	Abschnitt 4	Abschnitt 5	Abschnitt 6	Sommer 2026
Nov./Dez. 2024	April/Mai 2025	Juli/August 2025	Oktober 2025	2026	2026	Empfohlenes Ende der Ausbildung mit IHK-Abschluss

Erfahren Sie mehr in diesem Video!



Unser attraktives Ausbildungskonzept für Auszubildende mit Abitur, mit abgebrochenem Studium und für berufliche Quereinsteigerinnen/Quereinsteiger!



Zurück zum Inhalt

Begleitung durch die Ausbildung

Weitere Seminare zur Stärkung der Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz



ZUA | Zeitgemäße Umgangsformen und stilsichere Kleidung

Höflicher und respektvoller Umgang sind im Geschäftsleben wichtige Werte für den Umgang mit anderen. Die Auszubildenden begegnen ihren Kollegen und Kunden und repräsentieren mit ihrem Verhalten immer auch die Bank. Das Seminar greift diese Aspekte auf, gibt Denkanstöße und Anregungen.

Zielgruppe Auszubildende mit dem Berufsziel Bankkaufmann/-frau

Ihr Nutzen Sie erlangen Kenntnisse zu:

- Zeitgemäßen Umgangsformen im Geschäftsleben, insbesondere im digitalen Zeitalter
- Angemessenem Auftreten im Berufsleben und in der Freizeit
- Kommunikation, Small Talk
- Stilsicherer und passender Kleidung
- Grundregeln für ein erfolgreiches Miteinander

Hinweis Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 16 Auszubildende beschränkt.

Zum Angebot

Termin: 22.09. – 23.09.2025
oder nach individueller
Absprache vor Ort in
der Bank oder auf Kreis-
verbandsebene

Buchungs-Nr.: ZUA 25001

Dauer: 2 Tage

Preis :
450,00 €

Bei Durchführung auf
Kreisverbandsebene
1.800,00 €/Tag

Praktische Anwendung von agree21

Für eine erfolgreiche Umsetzung der fachlichen und methodischen Kompetenzen, die die Auszubildenden im Laufe ihrer Ausbildung erwerben, ist der sichere und zielgerichtete Einsatz der IT von elementarer Bedeutung. In den Praxisseminaren arbeiten die Auszubildenden direkt am System und erhalten wertvolle Tipps zur Anwendung.

PXA | Praktische Anwendung von agree21

Zielgruppe Auszubildende mit dem Berufsziel Bankkaufmann/-frau

Ihr Nutzen Sie erlernen die praktische Anwendung von agree21 bei der Kontoeröffnung/ Kontoführung und für den Servicebereich.

Hinweis Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Auszubildende beschränkt.

Zum Angebot

Termin: auf Anfrage

Buchungs-Nr.: PXA 25001

Dauer: 1 Tag

Preis :
260,00 €

PXB | Praktische Anwendung von agree21

Zielgruppe Auszubildende mit dem Berufsziel Bankkaufmann/-frau

Ihr Nutzen Sie wenden agree21 im Passiv-, Wertpapier- und Kreditgeschäft an.

Hinweis Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Auszubildende beschränkt.

Zum Angebot

Termin: auf Anfrage

Buchungs-Nr.: PXB 25001

Dauer: 1 Tag

Preis :
260,00 €



Zurück zum Inhalt



Ihre Ansprechpartnerin:

Sonja Maier

sonja.maier@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1373

Begleitung durch die Ausbildung

Weitere Seminare zur Stärkung der Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz



XPXT | Ausbildungskonzept Praxistraining

Individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten, vertieft das Praxistraining verkäuferische Fähigkeiten, aufbauend auf den Inhalten der Modulbausteine VRA1-4.

- Zielgruppe** Auszubildende mit dem Berufsziel Bankkaufmann/-frau
- Ihr Nutzen**
- Sie trainieren gezielt die verkäuferische Umsetzung der einzelnen Ausbildungsthemen.
 - Die Trainingsinhalte werden gezielt an Ihrem Entwicklungsstand ausgerichtet.
- Hinweis** Das Seminar wird vor Ort in der Bank oder auf Kreisverbandsebene mit maximal 14 Teilnehmenden durchgeführt.

Zum Angebot



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Termin: nach individueller Absprache vor Ort in der Bank oder auf Kreisverbandsebene

Buchungs-Nr.: XPXT

Dauer: wird individuell vereinbart

Preis :
1.800,00 €/Tag

NEU

BAE | Planspiel Bank Emotion

In diesem wettbewerbsorientierten Planspiel übernehmen die Teilnehmenden die Rolle des Top-Managements einer Bank und konkurrieren in kleinen Teams von je 3–6 Personen. Mit Spiel und Spaß werden Interaktion und Fachwissen gefördert.

- Zielgruppe**
- Auszubildende in allen Lehrjahren
 - Auszubildende in anderen Ausbildungsberufen
 - Quereinsteigerinnen/Quereinsteiger
- Ihr Nutzen**
- Sie erhalten einen Gesamtüberblick über allgemeine betriebswirtschaftliche Zusammenhänge.
 - Sie lernen Steuerungsmöglichkeiten und Einflussgrößen in der Bankbetriebswirtschaft kennen.
 - Sie betrachten und gestalten über mehrere Geschäftsjahre die Erfolgsfaktoren einer Bank.
- Inhalte**
- Strategische Ausrichtungsmöglichkeiten
 - Investitionen in Marketing und Vertrieb
 - Gestaltung von Refinanzierungsmöglichkeiten
 - Entscheidungshilfen für die Absicherung von Bankrisiken
 - Steuerung des Einlagen-, Kredit-, Wertpapiergeschäfts
- Hinweis** Ohne Vorbereitung sammeln die Teilnehmenden in lockerer Atmosphäre praktische Erfahrungen – learning by Doing!
Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 16 Auszubildende beschränkt.

Zum Angebot

Termin: auf Anfrage oder nach individueller Absprache vor Ort in der Bank oder auf Kreisverbandsebene

Buchungs-Nr.: BAE 25001

Dauer: 2 Tage

Preis :
420,00 €

Bei Durchführung auf Kreisverbandsebene
1.800,00 €/Tag



Zurück zum Inhalt



Ihre Ansprechpartnerin für XPXT:

Sonja Maier

sonja.maier@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1373



Ihr Ansprechpartner für BAE:

Johannes Fritz

johannes.fritz@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1359

Begleitung durch die Ausbildung

Weitere Seminare zur Stärkung der Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz



PIF | Powertraining Investmentfonds

Zum Angebot

Individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten vertieft und erweitert dieses Praxistraining, das auf die Inhalte der Modulbausteine VRA1-4 aufbaut, die verkäuferischen Fähigkeiten der Auszubildenden.

- Zielgruppe**
- Auszubildende, die die Fokusfonds der Union Investment kennenlernen und ihre vertriebliche Stärke ausbauen wollen
 - Die Teilnehmenden sollten über Grundlagenwissen im Bereich des Wertpapiergeschäfts und der Börse verfügen.
- Ihr Nutzen**
- Sie erhalten Sicherheit und Routine im Umgang mit der Beratung von Investmentfonds.
 - Sie simulieren erfolgreiche Vertriebsansprachen.
 - Sie erlernen Visualisierungstechniken und beraten aktuelle Fokusfonds inklusive deren Kosten kundennutzenorientiert.
- Inhalte**
- Die Vielfalt der Fondswelt, fachliche Aspekte
 - Vertrieblerischer Einsatz der Produktinformation
 - Union Investment „InvestmentWelt“ und „MeinInvest“
 - Produktpräsentation und „Fondsmesse“
 - Nutzenargumente und Einwandbehandlung
 - Gesprächstraining mit Feedback
- Hinweis**
- Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Auszubildende beschränkt.

Termin:
21.05. – 22.05.2025

Buchungs-Nr.: PIF 25001

Dauer: 2 Tage

Preis:
410,00 €



Zurück zum Inhalt



Ihr Ansprechpartner:

Michael Horndasch

michael.horndasch@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1360

Begleitung durch die Ausbildung

Weitere Seminare zur Stärkung der
Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz



SPWA | SCHUFA-Praxis für Auszubildende (Digitaler Workshop)

[Zum Angebot](#)

- Zielgruppe** Auszubildende aus allen Lehrjahren
- Ihr Nutzen**
- Sie nutzen SCHUFA-Informationen und Möglichkeiten von Anfang an und klären SCHUFA-Mythen auf.
 - Sie stellen Ihre Fragen und tauschen Erfahrungen mit Expertinnen/Experten der SCHUFA Holding AG praxisorientiert aus.
 - Sie werden zum Thema SCHUFA für verschiedene Bank-Abteilungen optimal vorbereitet.
- Inhalte**
- Grundlagen zum Konzept SCHUFA – Mehrwert für Bank und Wirtschaft
 - Wie erhalten Sie SCHUFA-Informationen?
 - Wie lesen Sie eine SCHUFA-Auskunft?
 - Was muss Ihre Bank an die SCHUFA melden?
 - SCHUFA-Nachmeldung – Was ist zu tun?
 - SCHUFA-Scoring
 - Formulierungstipps – SCHUFA im Beratungsgespräch
- Hinweis** Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Auszubildende beschränkt.

Termin: auf Anfrage

Buchungs-Nr.: SPWA

Dauer: 1 Tag

Preis:
120,00 €

APMG | Grundlagen Projektmanagement

[Zum Angebot](#)

Projektorientiertes Arbeiten bestimmt in den allermeisten Banken mittlerweile in hohem Maße das tägliche interne Geschehen. Laufende Veränderungen, komplexer werdende Prozesse und der damit verbundene Vernetzungs- und Abstimmungsbedarf machen Projekte zu einem notwendigen und sinnvollen Bestandteil des Arbeitsalltags. Auch Azubis werden zunehmend in die Projektarbeit eingebunden oder mit eigenen Projekten betraut. In der aktuellen Ausbildungsordnung für Bankkaufleute ist das Thema ebenfalls verankert. Zwar besteht keine unmittelbare Prüfungsrelevanz, jedoch empfiehlt sich aufgrund der zunehmenden praktischen Bedeutung eine Vermittlung von Grundlagenkenntnissen, damit Azubis Projekte in der Bank kompetent mit vorantreiben können.

- Zielgruppe** Auszubildende in allen Lehrjahren
- Ihr Nutzen** Sie bauen gezielt ein grundlegendes Projektmanagement Know-how auf mit dem Ziel, interne Projekte erfolgreich durchzuführen oder an Projekten erfolgreich mitzuwirken.
- Inhalte**
- Einführung Projektarbeit
 - Kriterien Projekte nach DIN 69901
 - Projektorganisation als Teil der Unternehmensorganisation
 - Personen im Projektmanagement
 - IV Phasen des Projektmanagements – von Initiierung bis Abschluss
 - Theorie wird an einem von den Teilnehmenden selbst gewählten Projekt besprochen

Termin/Buchungs-Nr.:
13.03.2025
APMG 25001

Termin/Buchungs-Nr.:
25.03.2025
APMG 25002

Dauer: 1 Tag

Preis:
220,00 €



[Zurück zum Inhalt](#)



Ihr Ansprechpartner für SPWA:
Michael Horndasch
michael.horndasch@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1360



Ihre Ansprechpartnerin für APMG:
Sonja Maier
sonja.maier@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1373

Begleitung durch die Ausbildung

Vorbereitungen auf die IHK-Prüfungen



IDD | Versicherungswissen für Auszubildende

- Zielgruppe** Auszubildende ab dem zweiten Ausbildungsjahr, die ihre Fach- und Beratungskompetenz im Themengebiet „Vorsorge, Versicherung, Absicherung“ steigern möchten
- Ihr Nutzen**
- Sie erlernen weiterführende Kenntnisse im Versicherungsbereich und verknüpfen Fach- und Vertriebskompetenz.
 - Sie erkennen und nutzen Cross-Selling-Ansätze und erhalten Sicherheit in der Beratung und der zielgerichteten Kundenansprache.
 - Sie gewinnen Sicherheit für die Beratungsgespräche des IHK-Prüfungsfaches „Kunden beraten“.
- Inhalte**
- Sozialversicherung in Deutschland
 - Altersvorsorge und Absicherung
 - Absicherung von Leib und Leben (Personenversicherungen)
 - Absicherung von Hab und Gut (Sachversicherungen)
- Hinweis** Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Auszubildende beschränkt.

Zum Angebot



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Termin: auf Anfrage

Buchungs-Nr.: IDD

Dauer: 2 Tage

Preis:
410,00 €

WAP1 | ABG-Webinar „Vorbereitung auf die Abschlussprüfung (Teil 1)“

In einem virtuellen Seminarraum werden ausgewählte, für die Abschlussprüfung (Teil 1) relevante Themengebiete wiederholt. Damit werden die Auszubildenden umfassend auf die IHK-Abschlussprüfung (Teil 1) vorbereitet.

- Zielgruppe** Auszubildende, die das Modul 1 (VRA1) und 2 (VRA2) absolviert haben
- Ihr Nutzen**
- Sie nehmen reisekostenfrei, unabhängig und bequem an Ihrem eigenen Rechner teil.
 - Sie werden zielgerichtet auf die IHK-Prüfung Teil 1 vorbereitet und erhalten den letzten „Feinschliff“.
- Hinweis** Die Teilnehmenden erhalten im Vorfeld Aufgaben, die sie zur Vorbereitung selbstständig lösen. Während des Webinars werden die Lösungen mit dem Referierenden besprochen und die Teilnehmenden haben die Möglichkeit, Fragen zu stellen.

Zum Angebot



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Termin: siehe Website

Buchungs-Nr.: WAP1

Dauer: 2 Tage

Preis:
100,00 €/Tag



Zurück zum Inhalt



Ihr Ansprechpartner für IDD:

Michael Horndasch

michael.horndasch@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1360



Ihr Ansprechpartner für WAP1:

Johannes Fritz

johannes.fritz@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1359

Begleitung durch die Ausbildung

Erfahren Sie mehr in diesem Video!

Vorbereitungen auf die IHK-Prüfungen



RW11 | Rechnen Intensiv – Teil 1 (Vorbereitung auf die Abschlussprüfung Teil 1)

Dieses fachlich orientierte Seminar vertieft die bankspezifischen Rechenthemen, die für Teil 1 der gestreckten IHK-Abschlussprüfung relevant sind. Dies befähigt die Auszubildenden, Themen aus ausgewählten Berufsbildpositionen in Prüfungsaufgaben umzusetzen.

- Zielgruppe** Auszubildende im ersten und zweiten Ausbildungsjahr, die ausgewählte Rechenthemen handlungsorientiert umsetzen wollen
- Ihr Nutzen**
- Sie gewinnen Sicherheit in der Anwendung von Basisthemen.
 - Sie bereiten sich auf spätere, darauf aufbauende Themen vor.
- Inhalte**
- Konten eröffnen, führen und schließen
 - Sorten und Devisen im internationalen Zahlungsverkehr berechnen
 - Anlagekonten eröffnen, führen und schließen und die Auswirkungen auf die Bilanz ermitteln
 - Kosten und Provisionen für die einzelnen Konsumentenkreditarten berechnen und die Auswirkungen auf die Bilanz ermitteln
- Hinweis** Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 16 Auszubildende beschränkt.

Zum Angebot



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Termin: vor der schriftlichen IHK-Abschlussprüfung (Teil 1) oder nach individueller Absprache vor Ort in der Bank oder auf Kreisverbandsebene

Buchungs-Nr.: RW11

Dauer: 2 Tage

Preis :
420,00 €

Bei Durchführung auf
Kreisverbandsebene
1.800,00 €/Tag

RW12 | Rechnen Intensiv plus – Teil 2 (Vorbereitung auf die Abschlussprüfung Teil 2)

Dieses Vorbereitungsmodul mit zusätzlichen neuen Anwendungsaufgaben wiederholt und vertieft die für die IHK-Abschlussprüfung Teil 2 relevanten Themen. Dabei werden die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Fachgebieten hergestellt und anhand intensiver Übungen gefestigt.

- Zielgruppe** Auszubildende, die kurz vor der Abschlussprüfung Teil 2 stehen und Unterstützung in ausgewählten Fachthemen benötigen
- Ihr Nutzen**
- Sie gewinnen Sicherheit in der Anwendung bestimmter Kenntnisse und Fähigkeiten.
 - Sie bereiten sich auf ausgewählte Themen der Abschlussprüfung Teil 2 vor.
- Inhalte**
- Bilanzen und wesentliche Kennzahlen von gewerblichen Kunden einschätzen
 - Betriebliche Kosten- und Leistungsrechnung darstellen
 - Kosten und Erlöse von Kundenverbindungen bewerten
 - Rechenthemen zu „Vermögen bilden mit Wertpapieren“ (u. a. Stückzinsen, Bezugsrechte, Fonds, Renditen) und „Baufinanzierungsvorhaben begleiten“ (u. a. Finanzierungsbedarfe, Annuitäten, Beleihungswerte) intensiv anwenden
- Hinweis** Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 16 Auszubildende beschränkt.

Zum Angebot



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Termin: kurz vor den schriftlichen IHK-Abschlussprüfungen (Teil 2) oder nach individueller Absprache vor Ort in der Bank oder auf Kreisverbandsebene

Buchungs-Nr.: RW12

Dauer: 2 Tage

Preis :
420,00 €

Bei Durchführung auf
Kreisverbandsebene
1.800,00 €/Tag



Zurück zum Inhalt



Ihre Ansprechpartnerin:

Karin Diehm

karin.diehm@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1330

Begleitung durch die Ausbildung

Vorbereitungen auf die IHK-Prüfungen



SWS | Fit für Wirtschafts- und Sozialkunde

Den Teilnehmenden werden in einer intensiven Prüfungsvorbereitung, die sich aus einer Onlinephase und drei Seminartagen zusammensetzt, Kenntnisse über volkswirtschaftliche und sozialrechtliche Zusammenhänge vermittelt, die für die IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) im Fachgebiet Wirtschafts- und Sozialkunde erforderlich sind.

- Zielgruppe** Auszubildende zum Bankkaufmann/-frau, die sich auf den Prüfungsbereich „Wirtschafts- und Sozialkunde“ der Abschlussprüfung (Teil 2) vorbereiten
- Ihr Nutzen**
- Sie bereiten sich zielgerichtet auf die schriftliche IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) im Fachgebiet „Wirtschafts- und Sozialkunde“ vor.
 - Sie erlernen und vertiefen allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt.
- Inhalte**
- Der Ausbildungsbetrieb und arbeits- und sozialrechtliche Rahmenbedingungen
 - Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht
 - Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik
- Hinweis** Das Seminar sollte kurz vor der IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) besucht werden.

Zum Angebot



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Termin: kurz vor den schriftlichen IHK-Abschlussprüfungen (Teil 2) oder nach individueller Absprache vor Ort in der Bank oder auf Kreisverbandsebene

Buchungs-Nr.: SWS

Dauer: 3 Tage

Preis :
460,00 €

Bei Durchführung auf
Kreisverbandsebene
1.800,00 €/Tag

FPP | Fit für die Prüfung: „Kunden beraten“

Der Prüfungsteil „Kunden beraten“ ist mit einer Gewichtung von 30 % der Gesamtnote ein wesentlicher Baustein der IHK-Prüfungen. In diesem Vorbereitungsseminar vertiefen die Teilnehmenden ihre Kenntnisse und Fertigkeiten, die Schwerpunkte dieses Prüfungsteils sind. Sie trainieren Beratungsgespräche gemäß den Prüfungsanforderungen der IHK und bereiten sich somit optimal auf den Abschluss der Berufsausbildung vor.

- Zielgruppe** Auszubildende, die den schriftlichen Teil der IHK-Prüfung Teil 2 absolviert haben und sich auf das Prüfungsfach „Kunden beraten“ vorbereiten
- Inhalte** Sie trainieren Gesprächssimulationen mit Mitgliedern von IHK-Prüfungsausschüssen zu den 5 Themengebieten lt. AO.:
- Konten führen
 - Anschaffungen finanzieren
 - Vermögen aufbauen
 - Risiken absichern
 - Baufinanzierungsvorhaben im Privatkundengeschäft begleiten
- Hinweis** Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 15 Auszubildende beschränkt.

Zum Angebot



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Termin: nach den schriftlichen IHK-Abschlussprüfungen (Teil 2) oder nach individueller Absprache vor Ort in der Bank oder auf Kreisverbandsebene

Buchungs-Nr.: FPP

Dauer: 2 Tage

Preis :
470,00 €

Bei Durchführung auf
Kreisverbandsebene
1.800,00 €/Tag



Zurück zum Inhalt



Ihr Ansprechpartner für SWS:

Johannes Fritz

johannes.fritz@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1359



Ihre Ansprechpartnerin für FPP:

Karin Diehm

karin.diehm@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1330

Begleitung durch die Ausbildung

Angebote für Auszubildende in einem anderen Beruf als Bankkaufmann/-frau



Basics aus dem Bankgeschäft für Auszubildende

Auch Auszubildende, die in Ihrer Bank nicht zu Bankkaufleuten ausgebildet werden, sondern eine andere Berufsausbildung absolvieren, nehmen eine wichtige Rolle ein und bedürfen fachlicher und methodischer Grundkenntnisse in den Kernthemen einer Universalbank. Zu thematisieren sind Grundlagen des Bankgeschäfts sowie die rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Basics.

Projektmanagement für Auszubildende

Viele Genossenschaftsbanken bilden mittlerweile Azubis in anderen Berufen aus, z. B. als Fachinformatiker, Kaufleute für Digitalisierungsmanagement, Kaufleute für Dialogmarketing oder E-Commerce. Diesen Berufen gemeinsam ist die Relevanz des Projektmanagements im Hinblick auf die IHK-Abschlussprüfung. Hier werden zum Teil auch tiefgehende Kenntnisse verlangt, die einer intensiven Betrachtung bedürfen, um optimal auf die Prüfung vorzubereiten. Aus diesem Grund bieten wir Ihnen, basierend auf den Anforderungen für die jeweiligen Berufsgruppen, Projektmanagement-Grundlagen für Auszubildende an. Diese orientieren sich an den Inhalten der Verordnungen über die Berufsausbildungen in den einzelnen Berufen. Darüber können Ihre Auszubildenden gezielt ein individualisiertes Projektmanagement Know-how aufbauen mit dem Ziel, interne Projekte erfolgreich durchzuführen und gleichzeitig gut gerüstet in die IHK-Prüfung zu gehen.

APMG | Grundlagen Projektmanagement

- Zielgruppe** Auszubildende anderer Ausbildungsberufe in Banken, deren Ausbildungsordnungen Projektmanagement beinhalten
- Inhalte**
- Einführung Projektarbeit
 - Kriterien Projekte nach DIN 69901
 - Projektorganisation als Teil der Unternehmensorganisation
 - Personen im Projektmanagement
 - IV Phasen des Projektmanagements – von Initiierung bis Abschluss
 - Theorie wird an einem von den Teilnehmenden selbst gewählten Projekt besprochen



Nutzen Sie hierfür das Seminar „**BBG | Basiswissen des Bankgeschäfts**“ und weitere Angebote für Quereinsteiger. Die Details entnehmen Sie bitte der digitalen Broschüre „Privatkundenbank 2025“

Zum Angebot

Termin/Buchungs-Nr.:

13.03.2025
APMG 25001

Termin/Buchungs-Nr.:

25.03.2025
APMG 25002

Dauer: 1 Tag

Preis:

220,00 €



Zurück zum Inhalt



Ihre Ansprechpartnerin:

Sonja Maier

sonja.maier@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1373

Begleitung durch die Ausbildung

Angebote für Auszubildende in einem anderen Beruf als Bankkaufmann/-frau



NEU

Kooperation mit



Lernplattform simpleclub für andere Ausbildungsberufe

Zum Angebot

Erfolg beginnt mit einer guten Ausbildung. Gemäß diesem Motto wird künftig die Lernplattform simpleclub die Angebote der ABG im Bereich Ausbildung ergänzen. Über E-Learning-Einzellizenzen von simpleclub haben Banken sowie Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften die Möglichkeit, ihre Auszubildenden zusätzlich zu fördern. simpleclub ist Deutschlands beliebteste Lernplattform für Schule und Ausbildung mit über 2 Mio. Nutzern monatlich, die begleitendes digitales Lernen in aktuell rund 30 Ausbildungsberufen ermöglicht. Neben der Bankausbildung werden weitere Berufe sowohl aus der Bank als auch bei Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften abgedeckt. Das bietet den Vorteil, dass auch Auszubildende aus anderen Fachbereichen, für die bislang an der ABG nur teilweise Angebote vorhanden sind, eine gezielte berufsspezifische Förderung erhalten können.

Zielgruppe Die Einzellizenzen richten sich an Auszubildende und deren Ausbilder:

- aus anderen Ausbildungsberufen in der Bank
- aus Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften

Ihr Nutzen

- Über die Lernplattform können Azubis eigenständig und strukturiert alle relevanten Ausbildungsinhalte bearbeiten. Vermitteltes Wissen durch Schule und ABG kann so ergänzt und weiter vertieft werden, Lernlücken können gezielt geschlossen werden. Zahlreiche ansprechende Content Formate bieten eine zielgruppengerechte Aufbereitung der Lerninhalte.

- Ausbilder haben den Lernfortschritt stets im Blick, können Themen zuweisen, Lernpläne erstellen und Auszubildende gezielt fördern.
- Es stehen eine Vielzahl von Ausbildungsberufen zur Verfügung. Eine Auflistung finden Sie unter: <https://business.simpleclub.com/>

Inhalte der Einzellizenzen

- Komplette Ausbildungsinhalte je Beruf nach IHK Standard, in Form von:

- Professionellen Lernvideos
- Interaktiven Learn Lessons
- Übungsaufgaben mit Lösungswegen
- Interaktiven Animationen und Simulationen
- Ausführlichen Text Erklärungen
- Prüfungssimulation

- Inkl. kostenfreie Ausbilderlizenz mit Lernplanverwaltung und Ausbilderreporting
- Vor Beginn der Nutzung umfassende Einführung in die Funktionalitäten (digitale Onboarding-Schulungen)



Kontakt für kostenlose Testzugänge: **Team Digitale Medien**
www.abg-bayern.de/abg/digitale-medien/online-kurse-wbts/testzugang-anfordern/

Buchung:

www.abg-bayern.de/simpleclub

Laufzeit der Einzellizenz:

1 Jahr

Preis pro Einzellizenz:

329,00 €

zzgl. einmalige Onboarding-Gebühr je Bank

bis 15 Azubis: 1.200,00 €
 16 bis 30 Azubis: 1.700,00 €
 ab 31 Azubis: 2.200,00 €

Alle Preisangaben verstehen sich zzgl. MwSt.



Zurück zum Inhalt



Ihr Ansprechpartner für Ausbildungsberufe in Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften:

Maximilian Höfler
maximilian.hoeffler@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1340



Ihre Ansprechpartnerin für andere Ausbildungsberufe in der Bank:

Sonja Maier
sonja.maier@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1373

Begleitung durch die Ausbildung

Angebote für Auszubildende in einem anderen Beruf als Bankkaufmann/-frau



Praxiswissen für IT-Auszubildende

Immer mehr Genossenschaftsbanken bilden ihre IT-Fachleute aufgrund der spezifischen Anforderungen in der Bank-IT mittlerweile selbst aus. Fachinformatiker oder Kaufleute für Digitalisierungsmanagement sind neben den Bankkaufleuten zu gängigen Ausbildungsberufen geworden. Dabei wird die IT in den Genossenschaftsbanken in hohem Maß durch die Infrastruktur unterstützt, die von der Atruvia AG (ehemals Fiducia & GAD IT AG) zur Verfügung gestellt wird. Zukünftige IT-Fachleute sind daher gefordert, sich mit dieser Umgebung vertraut zu machen, um die Bankabläufe bestmöglich zu supporten. Aus diesem Grund bietet Ihnen die ABG **in Kooperation mit der Atruvia AG** spezielle Praxisseminare an, über die Ihre IT-Auszubildenden gezielt praktische Kompetenzen bezogen auf den Umgang mit der Atruvia-Welt aufbauen können. Theoretische Ausbildungsinhalte werden so sinnvoll ergänzt und in die tägliche Bankpraxis übersetzt. Im Fokus steht dabei die Handhabung und Steuerung der für die Bankabläufe wichtigen Atruvia-Tools.

ITA1 | Praxiswissen für IT-Auszubildende, Basisseminar

Zum Angebot

Zielgruppe IT-Auszubildende in der 1. Ausbildungshälfte

Inhalte

- Allgemeines zur Cloud-Plattform
 - Infrastruktur der Cloud-Plattform
 - Das Benutzerkonzept
 - Geno-SSO
- Anwendungsstarter
 - Passwortregeln
 - Bereiche „Alle Anwendungen“
 - Anwendungen suchen und sortieren
 - Stapeln von Anwendungen
 - Ordner anlegen
 - Autostart Ordner erstellen
- Administration der AD-Domäne – FSA
 - Benutzerverwaltung
 - Benutzer entsperren
 - Neuen Benutzer anlegen
 - Benutzerverzeichnis erzeugen
 - Gruppenverwaltung
 - Gruppentypen
 - Gruppen anlegen/bearbeiten
 - Protokollierung
 - Verzeichnisverwaltung
- Zugriffsrechte
- Laufwerkszuordnung Service-Portal
- Berechtigung im Service-Portal
- Entsperrn von Benutzern
- Gruppenverwaltung
- Berechtigungszuordnungen
- Anwendungszuordnungen
- agree21Net
 - Topologie
 - Messungen
 - Reports
- Internetbrowsing-Filter
 - Webwasher
 - Whitelabling

Termin: 18.02. – 20.02.2025

Buchungs-Nr.:
ITA1 25001

Dauer: 3 Tage

Preis :
1.140,00 €
inkl. Seminarverpflegung,
zzgl. Übernachtung



Zurück zum Inhalt



Ihre Ansprechpartnerin:

Sonja Maier

sonja.maier@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1373

Begleitung durch die Ausbildung

Angebote für Auszubildende in einem anderen Beruf als Bankkaufmann/-frau

ITA2 | Praxiswissen für IT-Auszubildende, Aufbauseminar

Zum Angebot

Zielgruppe IT-Auszubildende in der 2. Ausbildungshälfte

- Inhalte**
- SaaS – Software as a Service
 - Anmeldung am SaaS
 - Serverstruktur
 - SaaS Nutzerpauschale
 - Anwendungen unter SaaS
 - MIME-Typ-Handling
 - Citrix-Sitzungsverwaltung
 - Das Citrix Connection Center
 - PaaS – Plattform as a Service
 - Dezentrale Systeme
 - Rollenkonzept zu Windows 10 (Rolle non-Banking, Rolle IT-Cloud Hybrid, Rolle Mobil)
 - Fileservice Adminoberfläche
 - Rechnerstart
 - Benutzerprofile/Benutzersitzungen
 - Benachrichtigungen
 - BitLocker
 - agree21Printservice
 - Saga
 - Generierung neuer Geräte
 - Reinstallation bestehender Geräte
 - Nachverteilung optionaler Software-Produkte
 - Stammdatenpflege
 - Lizenzverwaltung für MS Office
 - Gruppenverwaltung für optionale Software-Verteilungen
 - Systemtranchen
 - Übersicht über vorhandene Infrastruktur und Softwareinstallationen
 - EgoSecure
 - Grundlagen
 - Schnittstellensteuerung
 - Gerätefreigaben
 - Contentheaderfilter
 - Device Encryption
 - optional: Programmierung
 - HTML (Webseiten Grundlagen)
 - Grundzüge Programmierung allgemein

Termin: 15.09. – 18.09.2025

Buchungs-Nr.:
ITA2 25001

Dauer: 3 Tage + 1 Tag
optional (kann wahlweise auch weggelassen werden, bitte bei der Anmeldung vermerken)

Preis:
1.520,00 €

inkl. Seminarverpflegung,
zzgl. Übernachtung

Zum Angebot

NEU

ITAG | Grundlagen IDA für IT-Auszubildende

Zielgruppe IT-Auszubildende in der 2. Ausbildungshälfte

(idealerweise wurden vorher bereits die Seminare ITA1 und/oder ITA2 besucht)

- Inhalte**
- Funktionsweise und Nutzen in agree21IDA, Einführung ins Portal
 - Einführung in Report Studio (schrittweise Berichterstellung, Berichtstypen, Datenbereitstellung)
 - Vorstellung der Datentabellen in agree21IDA (Datenmodell und Feldbeschreibungen/ Metadatensuche, Tabellenverbindungen/Joins)
 - Einfache Berichte anlegen und formatieren
 - Berechnungen und Funktionen (berechnete Spalten, Abfrageberechnungen mit/ohne Aggregation, Layoutberechnungen definieren, Verwendung von Funktionen)
 - Daten filtern (Filter definieren, Filteroptionen)
 - Zusätzliche Berichterstellungstechniken (Abschnitte, Gruppieren und Sortierung, Seitenumbrüche)
 - Konzept: Verbindungen von Abfragen (Join-Verknüpfungen, Kardinalitäten, Mengen-Verbindungen)
 - Berichtsverwaltung (Eigenschaften, Berichtsverteilung, Berichtsausführung nach Zeitplan)
 - Überblick: Nutzung der Zielverteilung in IDA und Berichtsausführung auf Basis von Auslösern (Trigger)

Termin: 28.10. – 30.10.2025

Buchungs-Nr.:
ITAG 25001

Dauer: 3 Tage

Preis:
1.140,00 €



Zurück zum Inhalt



Ihre Ansprechpartnerin:

Sonja Maier

sonja.maier@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1373

Lehrabschlussfeier ...

... der bayerischen
Genossenschaften –
die Ehrung der Besten



Zum Vormerken:
Termin ist der
16.07.2025

Ehre, wem Ehre gebührt – diesem Grundsatz folgend, laden wir zusammen mit dem Genossenschaftsverband Bayern e. V. die etwa 50 besten Absolventen des Abschlussjahrgangs (Prüfungstermine „Sommer 2024“ und „Winter 2024/25“) aller bayerischen Kredit-, Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften im Sommer zu einer Feierstunde in das Münchner Künstlerhaus ein.

In der festlichen Runde ist Zeit, gemeinsam mit denjenigen, die mit zum Erfolg beigetragen haben, auf die exzellenten Leistungen zurückzublicken und anzustoßen – ein Augenblick des Genießens und Innehaltens, bevor mit dem Eintritt in das künftige Berufsleben der nächste Lebensabschnitt beginnt.

Zu dieser Veranstaltung ergehen gesonderte Einladungen.

Mehr erfahren

Erfahren Sie mehr in diesem Video!



Zurück zum Inhalt



Ihre Ansprechpartnerin:

Sonja Maier

sonja.maier@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1373



“ Die Vereinbarung von Ausbildung und Studium bietet eine große Auswahl an Zukunftsmöglichkeiten in der Arbeitswelt. ”

Joyce Obiora
Teilnehmerin im Seminar „Ausbildung kompakt im dualen Studium“,
VR-Bank Landsberg-Ammersee eG

“ Meine Entscheidung für das duale Studium war sehr gut, weil ich zwei Abschlüsse innerhalb kurzer Zeit absolvieren kann. In den Seminaren an der ABG lernt man viele neue Menschen kennen und kann sich über viele Themen und Erfahrungen austauschen. ”

Christian Kohl
Teilnehmer im Seminar „Ausbildung kompakt im dualen Studium“,
VR-Bank Fichtelgebirge-Frankenwald eG

Hier geht es zur Bildergalerie!



“ Das duale Studium ermöglicht mir einen direkten Berufseinstieg nach dem Studium. Ich denke gerne an die gemeinsame Seminarzeit in dieser tollen Gruppe. ”

Melissa Kurz
Teilnehmerin im Seminar „Ausbildung kompakt im dualen Studium“,
VR-MainBank eG



Studium und Praxis

Akademischer Nachwuchs
für Kreditgenossenschaften



AKV | Ausbildung kompakt im dualen Studium

Das Seminarprogramm ist speziell auf die leistungsstarke Zielgruppe der dual Studierenden zugeschnitten und ersetzt den Berufsschulunterricht. In vier Seminarblöcken à zwei Wochen und ergänzenden E-Learning-Maßnahmen werden die Lerninhalte aus dem Studium effizient, kompakt und praxisnah ergänzt. Eine optimale Vorbereitung auf die IHK-Prüfung nach aktueller Ausbildungsordnung sowie auf Verkaufs- und Beratungssituationen ist damit gewährleistet.

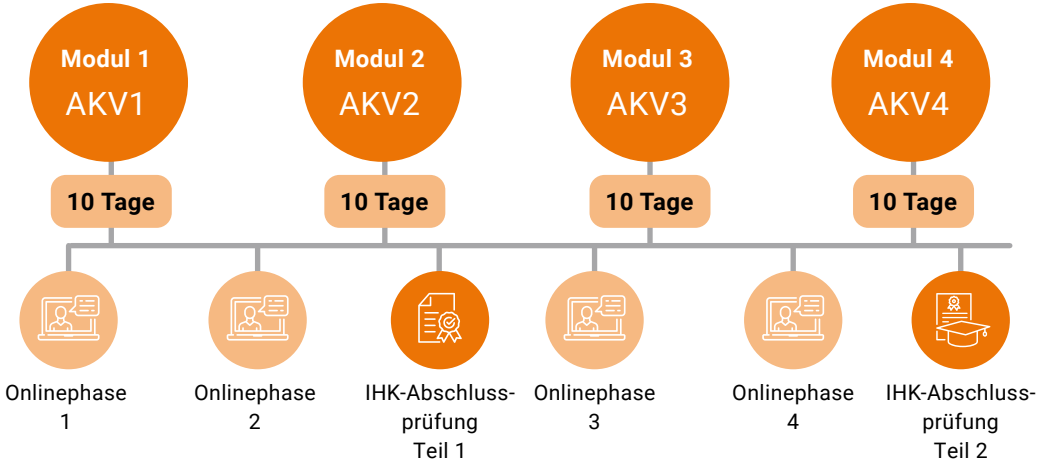
- Zielgruppe** Studierende im dualen Studium, die an den IHK-Abschlussprüfungen teilnehmen
- Ihr Nutzen**
- Sie erlangen Kenntnisse und Fertigkeiten entsprechend der aktuellen Ausbildungsordnung und dem Rahmenlehrplan der Berufsschule.
 - Sie werden optimal auf die IHK-Abschlussprüfungen vorbereitet.
 - Sie profitieren von einem ausgewogenen Blended Learning-Konzept, bestehend aus:
 - Ca. 130 hochwertige Videos mit zahlreichen Funktionen, die das Lernen noch effizienter machen
 - Integrierten Aufgaben zu den Erklärvideos, die bereits in der Onlinephase eine anwendungsorientierte Umsetzung der Inhalte ermöglichen
 - Optimal mit den Präsenzseminaren verzahnten und abgestimmten Inhalten der Onlinephase
- Hinweis**
- Da der Inhalt des Seminars „SWS | Fit für Wirtschafts- und Sozialkunde“ im Rahmen dieser Ausbildungsreihe behandelt wird, ist ein zusätzlicher Besuch grundsätzlich nicht erforderlich.
 - Für dual Studierende, die eine gezielte Unterstützung bei ausgewählten Fachthemen benötigen, eignen sich zusätzlich die Seminare RWI1 und RWI2.
 - Zur Vorbereitung auf das Prüfungsfach „Kunden beraten“ empfehlen wir das Seminar „FPP | Fit für die Prüfung: Kunden beraten“.
 - Dual Studierende, die an der ADG Business School berufsbegleitend studieren, können den 3. Abschnitt bereits im August/September 2025 und den 4. Abschnitt im Februar/März 2026 besuchen.

Zum Angebot

Mit E-Learning

Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Bestandteil/Termin: 1. Abschnitt November 2024
Bestandteil/Termin: 2. Abschnitt Juli 2025
Bestandteil/Termin: 3. Abschnitt August/September 2026
Bestandteil/Termin: 4. Abschnitt Februar/März 2027
Buchungs-Nr.: AKV
Dauer: insgesamt 8 Wochen, bestehend aus 4 Abschnitten von je 2 Wochen
Preis pro Abschnitt: 1.450,00 €



Für die gesamte Ausbildungsdauer: Prüfungs.TV

An der Ausbildungsreihe können alle dual Studierenden teilnehmen, die parallel zum Studium eine Ausbildung als Bankkaufmann/-frau absolvieren. Die Teilnahme ist unabhängig von der gewählten Hochschule!

Der Bachelor neben Ausbildung oder Beruf

Akademischer Nachwuchs
für Kreditgenossenschaften



Der Bachelor neben der Ausbildung an der ADG Business School an der Steinbeis-Hochschule

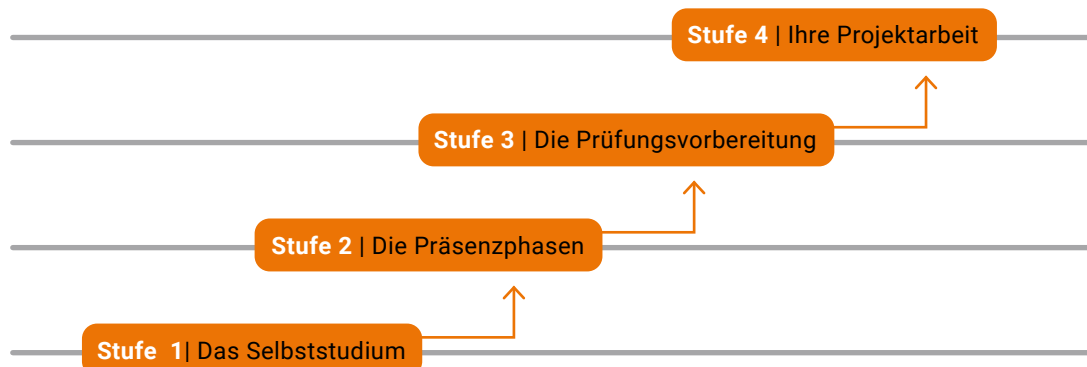
[Zum Angebot](#)

Zulassungsvoraussetzung für dieses Studienmodell ist die allgemeine Hochschulreife, die fachgebundene Hochschulreife oder die Fachhochschulreife. Die Ausbildungsinhalte werden den Studierenden im Kurs „Ausbildung kompakt im dualen Studium“ an der ABG vermittelt. Nach i. d. R. zwei Jahren legen sie ihre IHK-Prüfung zum/zur Bankkaufmann/-frau ab. Durch die intelligente Kombination aus Präsenz- und Selbststudium ergeben sich geringe Abwesenheitszeiten, und die Studierenden sind nahezu Vollzeit in ihrer Bank einsetzbar. In dieser Zeit arbeiten sie in den Geschäftsstellen und durchlaufen alle relevanten Funktionsbereiche.

Der Bachelor neben dem Beruf an der ADG Business School an der Steinbeis-Hochschule

[Zum Angebot](#)

Der berufsintegrierte Bachelor richtet sich an motivierte und leistungsbereite Mitarbeitende, die sich durch den Erwerb eines ersten akademischen Abschlusses weiterqualifizieren möchten. Eine Zulassung ist mit allgemeiner Hochschulreife oder fachgebundener/Fachhochschulreife möglich. Aber auch beruflich qualifizierte können mit Realschulreife, abgeschlossener Ausbildung und anschließend mind. 3-jähriger Berufserfahrung zum Studium zugelassen werden. Vom ersten bis vierten Semester absolvieren die Studierenden die Foundation, in dem praxisorientierte Seminare alle Bereiche der Betriebswirtschaft abdecken. Im fünften und sechsten Semester wählen die Studierenden ihre fachspezifischen Vertiefungsfächer (Management & Finance, Marketing Management, General Management oder Digital Innovation). Im Bachelorstudium besuchen die Studierenden an einem unserer deutschlandweiten Studienstandorte insgesamt 48 Präsenztage in 6 Semestern (Z 4 Tage pro Semester). Im Vorfeld bereiten sie sich im Selbststudium auf die Präsenzveranstaltungen vor. Bereits absolvierte Studien- und Ausbildungsgänge sowie Weiterbildungsmaßnahmen können auf Antrag und nach erfolgreicher Prüfung durch die ADG Business School anerkannt werden. Das Studium beginnt entweder zum Sommersemester (01.05.) oder zum Wintersemester (01.11.) eines Jahres und schließt nach drei Jahren mit dem Bachelor of Arts (B. A.) in Business Administration der Steinbeis-Hochschule ab.



[Zurück zum Inhalt](#)



Ihre Ansprechpartnerin:

Nadine Piroth

nadine.piroth@adg-business-school.de, Tel. 02602 14-209



Hochwertige Abschlüsse für die künftigen Leistungsträger

[Zum Angebot](#)

Innovative Unternehmen setzen bei der Personalentwicklung verstärkt auf die Eigeninitiative und Selbststeuerung ihrer Mitarbeitenden. Die systematische Qualifizierung ist ein wesentlicher Baustein für den Erfolg des Unternehmens. Der Bankfachwirt BankColleg ist der optimale Einstieg in die eigenverantwortliche und zielorientierte Weiterbildung. Neben betriebswirtschaftlichen Kenntnissen erhalten unsere Teilnehmenden ein breites Spezialistenwissen aus der Finanzbranche. Im Anschluss können unsere Absolventen über den Bankbetriebswirt BankColleg ihre Fortbildung zur Vorbereitung auf gehobene Fach- oder Führungspositionen weiterführen. In einer dritten Stufe ermöglicht das BankColleg die Qualifizierung zum diplomierten Bankbetriebswirt an der ADG Montabaur, sowie die Möglichkeit, über die Euro-FH oder die ADG Business School einen staatlich anerkannten Abschluss zum Bachelor zu erlangen.



[Zurück zum Inhalt](#)



Bankfachwirt BankColleg

[Zum Angebot](#)

Sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten in allen Funktionsbereichen einer Bank

Der Bankfachwirt BankColleg stellt die Basis für eine erfolgreiche Karriereentwicklung dar. Durch die Aneignung betriebs- und bankwirtschaftlicher Kenntnisse unterstützt dies die berufliche Entwicklung und bereitet unsere Teilnehmenden auf qualifizierte Aufgaben im Markt, der Marktfolge und dem Betriebsbereich einer Bank vor. Durch die Spezialisierungsfächer „Privatkundengeschäft“ und „Firmenkundengeschäft“ wird ein hoher Praxisbezug hergestellt.

BCB | Bankfachwirt BankColleg

[Zum Angebot](#)

Zielgruppe Bereits vorhandene, oder in naher Zukunft abgeschlossene Bankausbildung, vergleichbare Ausbildung oder mehrjährige Berufserfahrung

Ihr Nutzen

- Sie erwerben funktionsübergreifende rechtliche, volkswirtschaftliche und betriebswirtschaftliche Kenntnissen, sowie bankspezifisches Wissen.
- Sie erhalten ein höheres Verständnis über wirtschaftliche Zusammenhänge von Unternehmen und einer Bank.
- Sie haben die optionale Möglichkeit zur Teilnahme an der IHK-Prüfung zum Abschluss „Geprüfter Bankfachwirt/Geprüfte Bankfachwirtin“.

Hinweis Unsere Teilnehmenden haben die Auswahl zwischen Präsenzmaßnahmen und einem Onlineformat.

„ Am meisten profitiere ich vom Studium zum Bankfachwirt BankColleg von dem zusätzlichen Wissen, welches vermittelt wurde. Ich verstehe nun besser, wie verschiedene Sachverhalte im Finanzwesen miteinander zusammenhängen. Durch mein Hintergrundwissen kann ich nun zum Beispiel Kundenanfragen fachlich deutlich fundierter beantworten. “



[Zurück zum Inhalt](#)

Kiara Putz, VR-Bank Passau



Bankbetriebswirt BankColleg

[Zum Angebot](#)

Bankwirtschaftliche und strategische Managementkompetenz in acht Monaten

Mit dem Bankbetriebswirt BankColleg erwerben unsere Teilnehmenden intensivierendes bankwirtschaftliches Wissen und Kompetenzen über die strategischen Gesamtzusammenhänge eines Unternehmens. Die zweite Stufe des BankColleg bietet all das, was für die Übernahme von Führungsaufgaben oder gehobenen Fachpositionen erforderlich ist. Mit diesem Abschluss sind unsere Absolvierende in der Lage analytisch und bereichsübergreifend zu denken und zu handeln.

BWB | Bankbetriebswirt BankColleg

[Zum Angebot](#)

- Zielgruppe** Mitarbeitende mit dem Abschluss „Bankfachwirt BankColleg“ bzw. einem vergleichbaren Abschluss
- Ihr Nutzen**
- Sie erhalten erste Management- und Führungskompetenzen.
 - Sie erweitern Ihr Wissen um die strategischen Gesamtzusammenhänge einer Bank.
 - Sie erarbeiten sich wichtige Voraussetzungen für die spätere Übernahme von Führungsaufgaben und gehobenen Fachpositionen.
- Hinweis** Unsere Teilnehmenden haben die Auswahl zwischen Präsenzmaßnahmen und einem Onlineformat

“ Im Studium zum Bankbetriebswirt BankColleg werden sowohl die Bereiche Markt und Vertrieb, aber auch das Strategiemangement, die Organisation, die Gesamtbanksteuerung und vieles mehr genauer behandelt. So habe ich einen guten Überblick erhalten, wie viele Zahnräder ineinandergreifen müssen, damit alles reibungslos läuft. ”



[Zurück zum Inhalt](#)

Sabrina Ostermeier, Volksbank Raiffeisenbank Bayern Mitte eG



Dipl. Bankbetriebswirt BankColleg

[Zum Angebot](#)

Die Intensivierung der Managementausbildung

Der diplomierte Bankbetriebswirt BankColleg schafft wichtige theoretische Voraussetzungen zur Steuerung der komplexen Abläufe einer Genossenschaftsbank und vermittelt die theoretischen Kenntnisse zur fachlichen Eignung gemäß § 25c Abs. 1 KWG (Geschäftsleiterqualifikation). Durch das Wochenendformat auf Schloss Montabaur profitieren Sie als Bank von geringen Abwesenheitszeiten Ihrer Mitarbeitenden, welche sich vor Ort ein wertvolles Netzwerk in der Finanzwelt aufbauen. Ihre Mitarbeitenden ebnen sich den Weg, über das Managementprogramm ein hohes Qualifizierungsniveau in nur sechs Monaten zu erreichen.

Der Bachelor für Absolventen des Bankbetriebswirt BankColleg

[Zum Angebot](#)

Flexibel, praxisorientiert und mit attraktiven Anerkennungen

Bei diesem Studienprogramm profitieren Absolventen der zweiten Stufe BankColleg (Bankbetriebswirt) von attraktiven Anerkennungen und einer optimalen Verzahnung ihrer BankColleg-Abschlüsse. Der Vorteil: Ihre Mitarbeitenden beschreiten ihren Weg zum akademischen Abschluss schnell, flexibel und praxisorientiert. Dank des kalkulierbaren und gut planbaren Zeit- und Kostenaufwands erwerben die Studierenden einen Hochschulabschluss, ohne ihre Karriere unterbrechen zu müssen. Als Bank bietet ein Bachelor-Abschluss die Möglichkeit, Ihren Potenzialträgern attraktive Entwicklungswege aufzuzeigen und diese so langfristig zu binden. Gleichzeitig profitieren Sie von geringen Abwesenheitszeiten und dem Praxistransfer von aktuellen wissenschaftlichen Inhalten.



Nähere Informationen zum BankColleg erhalten Sie unter www.bankcolleg.de



[Zurück zum Inhalt](#)



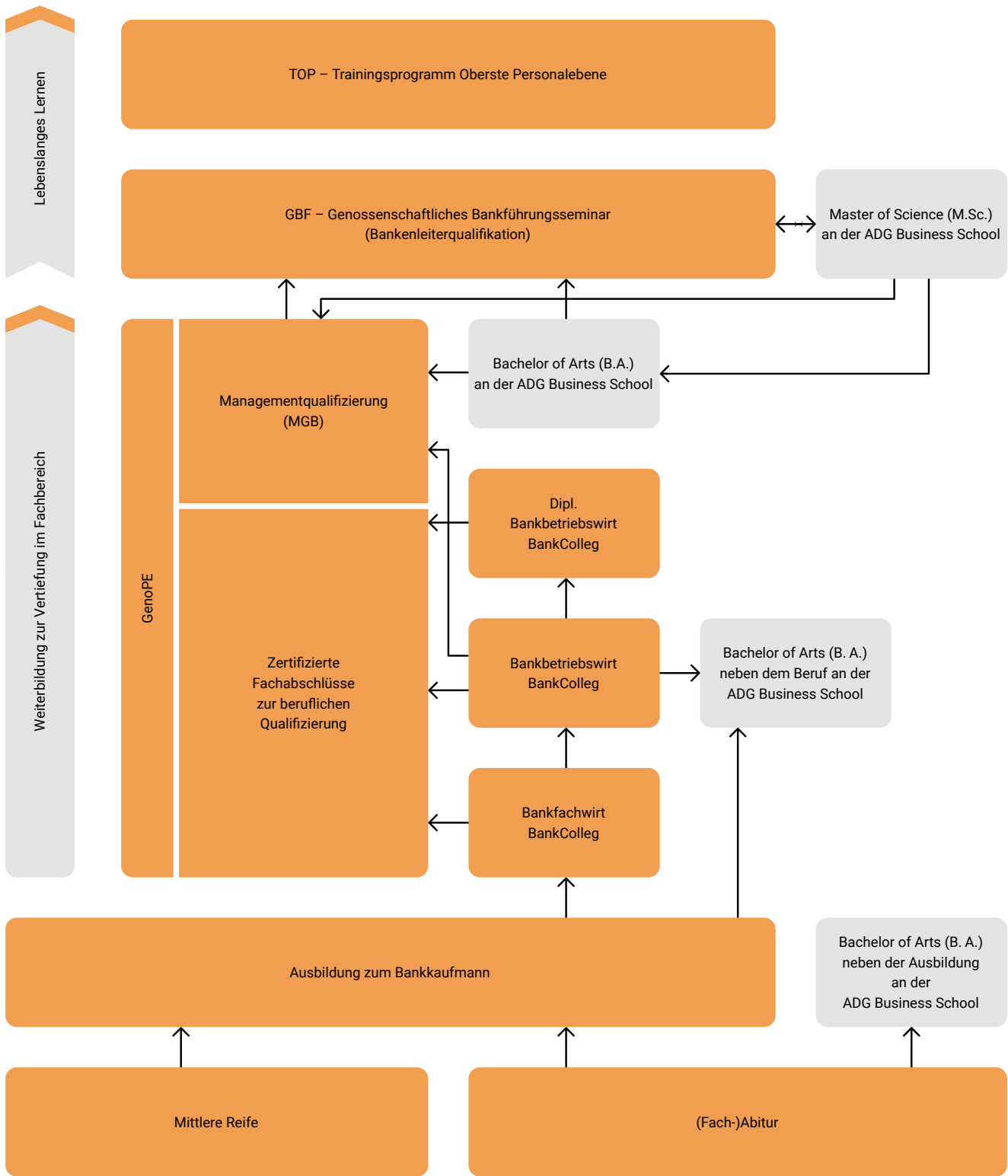
Ihre Ansprechpartner:


Stefan Baur

stefan.baur@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1355

Qualifizierte Fachkräfte für Ihre Bank

mit Ausbildung und/oder Studium



 Detaillierte Informationen zu den verschiedenen Entwicklungswegen erhalten Sie unter www.abg-bayern.de



” Seit vielen Jahren nutze ich regelmäßig, mindestens einmal im Jahr, die Angebote der ABG.

Wer neu in das Thema Ausbildung einsteigt, wird hier durch Seminare bestens begleitet. Aber auch für langjährige Ausbilderinnen wie mich, gibt es immer wieder neue Angebote und Impulse. Schön ist auch, dass Anregungen und Wünsche der Ausbilder umgesetzt werden.

Mein Highlight ist der jährliche Erfa-Kreis. Hier gibt es viele Infos und vor allem einen hochwertigen Austausch mit den Kollegen. Dies geschieht oft auch einfach während der Pausen, bei bester Verpflegung.

Am allerwichtigsten für mich ist aber, dass ich unsere Auszubildenden bei der ABG in besten Händen weiß.

Susanne Roth
Ausbilderin bei der Raiffeisenbank Main-Spessart eG

”



Fortbildung für Ausbilder

Kompetenzvermittlung und Erfahrungsaustausch

Als Ausbildungsverantwortlicher Ihrer Bank haben Sie vielfältige und verantwortungsvolle Aufgaben – von der Akquise über die Einstellung und die Betreuung bis zur Bindung der Auszubildenden an Ihre Bank. Die ABG unterstützt Sie als kompetenter Partner bei allen Fragen rund um das Thema „Ausbildung“. Wir stehen Ihnen gerne jederzeit mit Rat und Tat zur Seite! Gemeinsam mit Ihnen arbeiten wir daran, die Ausbildung bei den Volksbanken Raiffeisenbanken auch in Zukunft erfolgreich fortzusetzen.

ADA | Ausbildung der Ausbilder

[Zum Angebot](#)

Jeder Ausbilder muss neben der persönlichen und fachlichen Eignung auch über pädagogische, rechtliche, organisatorische und methodische Kenntnisse und Fertigkeiten verfügen. Die Ausbilderprüfung der IHK ist der anerkannte Nachweis dieser Kenntnisse und für Ausbilder nach der AEVO verpflichtend vorgeschrieben. Wir bieten die Vorbereitung auf die Ausbilderprüfung zusammen mit unserem Kooperationspartner AEVO Digital an. Mit Hilfe dieses Online-Kurses bereiten wir Sie zielgerichtet auf die entsprechende Prüfung bei Ihrer IHK sowie Ihren Alltag als Ausbilder vor.

Zielgruppe Angehende Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte

Ihr Nutzen

- Ein Kursbeginn ist jederzeit möglich.
- Sie können zu jeder Zeit auf die Lerninhalte zugreifen. Das macht unabhängig von festen Kurszeiten und Sie entscheiden selbst über die Lerneinheiten. Sie können von unterwegs genauso lernen wie im Büro oder zu Hause – immer dann, wenn es Ihnen passt. Das macht flexibel.
- Alle Autoren und Trainer sind erfahren und kommen aus der Praxis. Sie lernen das, was Sie sowohl für Ihre AEVO-Prüfung als auch für den Berufsalltag wirklich brauchen. Damit sind Sie gut auf Ihre künftige Aufgabe als Ausbilder vorbereitet.
- Und dabei sparen Sie auch noch Geld: Mit E-Learning verringern sich die betrieblichen Ausfallzeiten und Sie sparen Reisezeit und -kosten.

Inhalte

Die Inhalte des Online-Kurses decken die vier Handlungsfelder der AEVO ab:

- Handlungsfeld 1: Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
- Handlungsfeld 2: Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
- Handlungsfeld 3: Ausbildung durchführen
- Handlungsfeld 4: Ausbildung abschließen

Weiterhin erhalten Sie Tipps für die Auswahl und Anwendung von Ausbildungsmethoden sowie nützliche Hinweise für die AEVO-Prüfung.

Hinweis

Der Teilnehmende muss sich selbstständig zur Prüfung bei der IHK anmelden. Die Prüfungsgebühr ist im Seminarpreis nicht inbegriffen.

Termin/Buchungs-Nr.:
auf Anfrage

Preis :
420,00 €

ATA | Ausbildertagung

[Zum Angebot](#)

Auf der jährlich stattfindenden Ausbildertagung informieren wir Sie über aktuelle Trends und Entwicklungen rund um das Thema „Berufsausbildung“ und schaffen dabei auch Raum für einen offenen Austausch zur stetigen Weiterentwicklung der Ausbildung bei den bayerischen Volksbanken Raiffeisenbanken.

Zielgruppe Ausbildungsleiter, Ausbilder

Ihr Nutzen

- Sie erhalten die neusten Informationen zu aktuellen Themen der Berufsausbildung.
- Sie lernen Möglichkeiten zur Optimierung Ihrer Ausbildung kennen.
- Sie profitieren von sofort umsetzbaren Anregungen.
- Sie haben die Gelegenheit, innovative Impulse mitzunehmen.

Termin: 09.04.2025

Buchungs-Nr.:
Präsenz: ATA 25001
Digital: ATA 25002
(Durchführung als
hybrides Format)

Dauer: 1 Tag

Preis :
230,00 €



Zurück zum Inhalt



Ihre Ansprechpartnerin:

Sonja Maier

sonja.maier@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1373

Fortbildung für Ausbilder

Kompetenzvermittlung und Erfahrungsaustausch

EAA | Erfahrungsaustauschkreis für Ausbilder

Wenn auch an unterschiedlichen Fronten, engagieren Sie sich als Ausbilderinnen und Ausbilder doch überall für die gleiche Sache: eine kompetente und moderne Ausbildung in der Kreditgenossenschaft. Was liegt also näher, als von den Erfahrungen der Kolleginnen und Kollegen zu profitieren und dabei die eigenen Erlebnisse zu teilen? Und so dreht sich bei dieser Veranstaltung alles um die kollegiale Beratung.

Zielgruppe Ausbildungsleiter, Ausbilder

Ihr Nutzen

- Sie können aktuelle praktische Fragen aus Ihrer Ausbildungsabteilung gemeinsam diskutieren und sich im kollegialen Kreis zu möglichen Lösungen austauschen.
- Sie haben die Möglichkeit, dabei neue Einsichten zu gewinnen und konkrete Handlungsanleitungen für Ihre Fragen mitzunehmen.
- Sie pflegen und erweitern Ihre Netzwerke.

[Zum Angebot](#)

Termin: 12.11.2025

Buchungs-Nr.:
EAA 25001

Dauer: 1 Tag

Preis :
190,00 €

PDAK | Der Ausbilder – kompakt

Die Bedeutung der Ausbildungsarbeit hat in den vergangenen Jahren stark zugenommen. Einflussfaktoren wie demographischer Wandel und sinkende Bewerberzahlen sorgen dafür, dass die Ausbildung als wichtiger Teil der strategischen und operativen Personalentwicklung mehr denn je eine betriebswirtschaftliche Notwendigkeit darstellt. Umso wichtiger ist es, dass die Ausbilder besonders qualifiziert sind und ihr Know-how immer wieder auffrischen. Zumal in der Ausbildung bei heranreifenden jungen Menschen oftmals andere Bedürfnisse und Verhaltensweisen zum Tragen kommen als bei älteren Kollegen. Nicht zuletzt deshalb sind bei Ausbildungsverantwortlichen besondere Fähigkeiten und Kenntnisse gefragt.

Zielgruppe Ausbildungsbeauftragte

Ihr Nutzen Die Seminarreihe versetzt Sie in die Lage, die der Ausbildung zugrunde liegenden Anforderungen in die betriebliche Praxis umzusetzen.

Inhalte Baustein 1: Basis Know-how für Ausbilder (DAK1 25001)

- Rolle und Aufgaben der Ausbilder
- Gewinnung von Auszubildenden
- Gesprächsführung (Auswahl-/Ziel-/Beurteilungsgespräche)
- Lehr- und Lernmethoden

Baustein 2: Azubis führen und motivieren (DAK2 25001)

- Potenziale erkennen und fördern (Stärken-Schwächen-Analyse, Beurteilungsfehler, Feedback, Potenzialgespräche)
- Generation Z – Auswirkungen auf die Führung
- Anleiten und Steuern von Projekt- und Arbeitsaufträgen
- Methoden zur Teambildung und -entwicklung

Baustein 3: Umgang mit schwierigen Situationen in der Ausbildung (DAK3 25001)

- Klartext – Kommunikation in Konfliktsituationen
- Leistung, Motivation, Verhalten auch in schwierigen Situationen positiv beeinflussen
- Rechtliche Möglichkeiten und Grenzen im Konfliktfall
- Eigene Balance finden – Ausbilder im Spannungsfeld zwischen Vorgesetztem und Lernprozessbegleiter

Hinweis Je nach Vorkenntnissen und Erfahrungen können alle drei Teile der Seminar-Reihe genutzt werden oder alternativ einzelne Bausteine, um bereits vorhandenes Wissen sinnvoll zu ergänzen.

[Zum Angebot](#)

Termin/Buchungs-Nr.:

27.01.2025
DAK1 25001

Termin/Buchungs-Nr.:

28.01.2025
DAK2 25001

Termin/Buchungs-Nr.:

29.01.2025
DAK3 25001

Dauer: 1 Tag je Baustein

Buchungs-Nr.:

PDAK 25001
(DAK1 - DAK3)

Preis :
Baustein einzeln
240,00 €
Paketbuchung
620,00 €



Zurück zum Inhalt



Ihre Ansprechpartnerin:

Sonja Maier

sonja.maier@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1373

Fortbildung für Ausbilder

Kompetenzvermittlung und
Erfahrungsaustausch

NEU

PAA | Psychische Auffälligkeiten bei Auszubildenden –
Intervention und Prävention

Zum Angebot

Die Krankenkassen-Statistiken machen es deutlich: Psychische Belastungen und Erkrankungen bei Auszubildenden haben deutlich zugenommen. Die Ursachen dafür sind vielfältig, ebenso die Symptome. In jedem Fall ist es eine sensible und heikle Angelegenheit, wenn Ausbilder Auffälligkeiten bei Azubis feststellen. Denn oft besteht große Unsicherheit, wie damit umzugehen ist. Es stellen sich zahlreichen Fragen wie z. B.: Ist es eine psychische Erkrankung? Oder einfach auffälliges Verhalten? Wie erkenne ich den Unterschied? Ansprechen oder besser nicht? Wenn ja, in welcher Form? etc. Daher ist es ratsam, sich fundiertes Hintergrundwissen anzueignen, um Klarheit für das praktische Vorgehen im Bedarfsfall zu gewinnen.

Zielgruppe Ausbildungsverantwortliche

- Ihr Nutzen**
- Sie erfahren, wie psychische Auffälligkeiten einzuordnen sind und welche Unterschiede es gibt.
 - Daraus können Sie ableiten, wie Sie im Einzelfall kommunizieren und welche Maßnahmen Sie konkret anstoßen können.
 - Darüber hinaus erhalten Sie Impulse für den präventiven Umgang mit der Thematik.

- Inhalte**
- Psychische Erkrankungen / Zahlen, Daten, Fakten
 - Häufige Krankheitsbilder
 - Typische Symptome
 - Psychische Erkrankung vs. Verhaltensauffälligkeit
 - Rechte und Pflichten im Umgang mit psychisch Erkrankten
 - Führungsaufgaben
 - Grundregeln für die Kommunikation
 - Hilfesystem, Unterstützung
 - Präventive Maßnahmen

Termin: 10.02.2025

Buchungs-Nr.:
PAA 25001Preis:
290,00 €

Zurück zum Inhalt



Ihre Ansprechpartnerin:

Sonja Maier

sonja.maier@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1373

Fortbildung für Ausbilder

Kompetenzvermittlung
und Erfahrungsaustausch



NEU

AWGZ | Workshop für Ausbildungsbeauftragte rund um die Generation Z

Zum Angebot

Mit der Generation Z ist längst eine neue Altersgruppe auf dem Arbeitsmarkt angekommen. Doch wie genau tickt sie, diese Generation Z? Scheinbar in einigen Dingen ganz anders. Und genau das kollidiert nicht selten mit traditionellen Verhaltensmustern, wie sie von Vorgänger-Generationen gelebt werden. Wie also im Ausbildungs-Alltag umgehen mit der oft als schwierig erlebten Diskrepanz der Werte-Systeme? Neugierig? Dann freuen Sie sich auf ein rundum Sorglos-Paket zum Thema Generationenvielfalt mit dem Fokus auf der Generation Z, bei der „die Alten“ aber keineswegs zu kurz kommen.

Zielgruppe Ausbildungsbeauftragte

- Ihr Nutzen**
- Sie erfahren, wie die Generation Z tickt und lernen die Denkart und Weltsicht „der Jungen“ verstehen.
 - Darüber hinaus erhalten Sie viele sofort umsetzbare Anregungen für einen konstruktiven und zielführenden Umgang mit Verhaltensweisen der Generation Z.

- Inhalte**
- Impuls-Vortrag: Generation Z verstehen lernen
 - Definition: Was verbirgt sich hinter dem „ominösen“ Begriff der Generation Z?
 - Merkmale: Einblick in den Alltag junger Menschen
 - Werte: Was ist jungen Menschen im Arbeitsleben wichtig & wie war das bei den Vorgänger-Generationen?
 - Miteinander - Mindset im Umgang zwischen verschiedenen Generationen
 - Workshop: „Die Jungen werden altersdiskriminiert“
 - Aktive Interview-Auswertung mit Aussagen junger Menschen zum Thema Arbeit
 - Diskussion & Erfahrungsaustausch
 - Impuls-Vortrag: Next Generation – eine neue Generation steht in Kürze vor der Tür zur Arbeitswelt und ist heute schon über Schülerpraktikanten in den Genossenschaftsbanken
 - Workshop: Summary – Best Practice & konkrete Handlungsideen für die Zukunft
 - Just do it: Ins Tun und in die Umsetzung kommen

Termin: 21.05.2025

Buchungs-Nr.:
AWGZ 25001

Preis :
230,00 €



Zurück zum Inhalt



Ihre Ansprechpartnerin:

Sonja Maier

sonja.maier@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1373

Bitte nutzen Sie für die Erstanmeldung/Anlage Ihrer Auszubildenden die Online-Anmeldung auf unserer Website www.abg-bayern.de

1

Anmeldung in „Meine ABG“ als Personalverantwortlicher

Nachdem Sie sich als **Personalverantwortlicher** mit der Ihnen bekannten Kennung angemeldet haben, wählen Sie bitte den Punkt **„Auszubildende verwalten“**.

Bitte verwenden Sie das Formular unter **„Auszubildenden anmelden“** auf unserer Website.

2

Registrierung der neuen Auszubildenden inkl. Seminarbuchung

Bitte wählen Sie zunächst die **Ausbildungsreihe**, für die Sie Ihren Auszubildenden anmelden möchten.

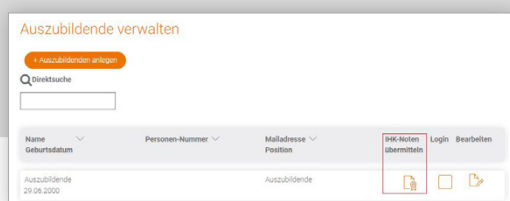
Danach können Sie die **Einzelseminare**, die Sie buchen möchten, auswählen.



Hinweis: Eine zusätzliche Online-Anmeldung ist für bereits gemeldete Auszubildende nicht erforderlich!



„Auszubildende verwalten | IHK-Noten übermitteln“
www.abg-bayern.de/meineabg/auszubildende-verwalten/



Zurück zum Inhalt



Ihre Ansprechpartnerin:

Anja Leng

anja.leng@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1329



Fit für die IHK-Prüfung!

Fit für Wirtschafts- und Sozialkunde 

Dauer: 3 Tage

Rechnen Intensiv Plus 

Dauer: 2 Tage

Fit für die Prüfung: „Kunden beraten“ 

Dauer: 2 Tage

Wichtige Hinweise



Mit E-Learning

Durch Einsatz von E-Learning-Modulen werden die Präsenzzeiten verkürzt. Die Teilnehmenden können sich zu Hause oder am Arbeitsplatz das nötige Grundlagenwissen aneignen und sich auf die Präsenzseminare vorbereiten.



Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Die gekennzeichneten Maßnahmen dienen der Vorbereitung auf die IHK-Abschlussprüfung Bankkaufmann/-frau (AO 2020)



Gendergerechte Sprache

Eine gendergerechte Sprache ist uns sehr wichtig. Dazu haben wir einen Prozess gestartet, der die gesamte Angebots- und Kommunikationsform der ABG betrifft. Derzeit verwenden wir aus Vereinfachungsgründen häufig geschlechtsneutrale Formulierungen oder das generische Maskulin, sprechen dabei weibliche und diverse Geschlechteridentitäten gleichermaßen an.

Impressum

Redaktion: Joachim Simon

Fotografennachweise: Marc Gilsdorf Fotografie, Garmisch-Partenkirchen; Stefan Geisenfelder, Schrägformat Fotografie, Ingolstadt; Danielle Schwipp, Fotowerkstatt, Bannberscheid Sebastian Pieknik, Freier Fotojournalist und Fotograf, Neustadt an der Donau; Frank Baumer, B3 Mediagroup Bewegtbildkommunikation, Riedenburg sowie Bildmaterial von iStock

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.
Stand: Mai 2024



Zurück zum Inhalt

ABG GmbH

Leising 16

92339 Beilngries

Tel. 08461 650-0

Fax 08461 650-1350

info@abg-bayern.de

www.abg-bayern.de