



Kompetenzmatrix MGB-Management

	Fachkompetenz (Wissen)	Personale Kompetenzen (Können)			Gesamt- punkte
		Zukunftsorientiert handeln	Genossenschaftlich agieren	Aktivitäten gestalten	
Präsentation einer Fallstudie	5	15	5	5	30
Aufgabenbezogenes Prüfungsgespräch (Fallstudie)	20	5	-	-	25
Marketing- und Vertriebskonzept	5	15	5	5	30
Aufgabenbezogenes Prüfungsgespräch (Marketing- und Vertriebskonzept)	10	5	-	-	15
Gesamtpunkte	40	40	10	10	100

Zeitlicher Rahmen und zugelassene Hilfsmittel

	Fallstudie	Marketing- und Vertriebskonzept	Hilfsmittel
Vorbereitung	75 min	75 min	keine
Prüfung	15 min (Präsentation der Fallstudie)	15 min (Präsentation des Marketing- und Vertriebskonzeptes)	keine
	25 min (Prüfungsgespräch)	15 min (Prüfungsgespräch)	
Feedback	10 min	15 min	keine



Beobachtungsdimensionen

	Fachkompetenz (Seminare des Entwicklungsweges)	Genossenschaft- lich agieren	Zukunftsorientiert handeln	Aktivitäten gestalten
Präsentation einer Fallstudie	• Projektmanagement und Agilität • Gesamtbanksteuerung und Bankaufsichtsrecht • Markt und Vertrieb in der Omnikanalbank • Zukunftsmanagement • Innovationsmanagement • Vertriebsmanagement in der Omnikanalbank	• Beziehungsmanagement	• Strategisches Denken und Handeln • Lösungsorientierung	-
Aufgabenbezogenes Prüfungsgespräch (Fallstudie)		-	• Strategisches Denken und Handeln • Lösungsorientierung	• Überzeugungsstärke • Selbstmanagement
Marketing- und Vertriebskonzept		• Beziehungsmanagement	• Strategisches Denken und Handeln • Lösungsorientierung	-
Aufgabenbezogenes Prüfungsgespräch (Marketing- und Vertriebskonzept)		-	• Strategisches Denken und Handeln • Lösungsorientierung	• Überzeugungsstärke • Selbstmanagement