

TRAININGSWELT
2022

Emotions Atwork

authentisch sein, erfolgreich arbeiten

UNSERE HIGHLIGHTS DES JAHRES 2022

Strategie-Event - Seien Sie mit dabei!

02.- 03. Juni
IN MAINZ

EmotionsAtWork

authentisch sein, erfolgreich arbeiten

Inspirierende Speaker, im Alltag leicht umsetzbare Übungen und Impulse für ein erfolgreiches Miteinander und endlich wieder Kontakte und gemeinsame Glücks- und Lachmomente.

Strategien, Impulse und Netzwerken für alle, die in der Führung oder Personalentwicklung tätig sind.

Details auf Seiten 26-27

#Videoberatung

Entwickeln Sie Ihre Beratungs- und Vertriebskompetenz für den digitalen Besprechungsraum.

Geeignet für Personalentwicklung, Führungskräfte sowie Ihre Mitarbeiter*innen

Details auf Seite 33

#FÜHRUNGSKRAFT ALS COACH

Coaching und Führung, passt das überhaupt zusammen? Wieso nicht? Erfahren Sie in unserem Workshop, wie auch Sie, Ihre Mitarbeiter coachend und dadurch wertschätzend und authentisch führen können.

Details auf Seite 13

360GRAD TRAINING LÄDT
ALLE 4-6 WOCHEN EIN

#LUNCH&LECTURE

Expertengespräche rund um die Themen Personalentwicklung und wertschätzendes Miteinander

Details auf Seite 59



Weinende Führungskräfte, Mitarbeiter, die in Meetings ihre Nerven verlieren, unendliche Freude, weil man als Team einen begehrten Auftrag erhalten hat oder weil man Papa geworden ist, unkonzentriertes Arbeiten, weil man gerade in einer Ehekrise ist ... Diese und viele andere Emotionen gehören zum Mensch sein dazu, gelten aber als unprofessionell, wenn wir sie am Arbeitsplatz zeigen.

EMOTIONEN AM ARBEITSPLATZ?!

Passt das überhaupt?

WIR SAGEN JA: Sie sind gewünscht und erlaubt!

Oft wird von uns verlangt, unsere Emotionen zu verbergen oder wir verbieten es uns aufgrund „falscher“ Glaubenssätze selbst. Manchmal stellt uns das Leben jedoch vor Herausforderungen und diese können wir nicht einfach ausschalten, sobald wir die Bürotür betreten. Gleichzeitig wird oft erwartet, dass wir uns mit der Arbeit identifizieren. Sollen dabei die vorherrschenden Emotionen jedoch ausgeschaltet werden, fällt diese Identifikation sehr schwer.

Deshalb sollten Gefühlseinsätze zum wichtigen Aspekt des Mitarbeitermanagements werden. Gerade Unternehmen, die von Team-Dynamiken leben und auf zwischenmenschlichen Austausch Wert legen, sollten Emotionen eher im Arbeitsleben integrieren anstatt sie zu unterdrücken. Dafür bedarf es einer Arbeitswelt, in der sich Mitarbeiter sicher fühlen und Vorgesetzte und Kollegen gemeinsam Strategien entwickeln, die eine gesunde Gefühlswelt am Arbeitsplatz fördern.

Denn wenn wir authentisch sein dürfen, können wir gesund und erfolgreich arbeiten. Das gelingt, wenn klar kommuniziert wird, dass Gefühle im Team ok sind und Fortbildungsmöglichkeiten geschaffen werden, um emotional belasteten Mitarbeitern Rückhalt zu geben.

2022 ist unser Jahr der Emotionen und viele Aspekte des authentischen Arbeitens finden sich in unserem Seminarprogramm wieder. Wir freuen uns, wenn wir Sie auf Ihrem Weg begleiten dürfen.

Ihr Team der 360Grad Training

INHALT

EmotionsAtWork



FÜHRUNGSKRÄFTE

- 08 Imageberatung
- 09 Agile, kollegiale & intuitive Führung - NEU
- 10 Führungskompetenz - Level 1 und Level 2
Supervision für Ihre Führungskompetenz
- 11 Finanzwissen für Führungskräfte
- 12 Benediktinische Führung trifft
auf Agilität
- 13 Führungskraft als Coach - NEU
- 14 Planspiel beCEO
- 15 MSA Motivstrukturanalyse

FACHKRÄFTE

- 18 Teambuilding
- 19 Wertschätzende Kommunikation
- 20 Young Professionals - NEU
- 24 Powertraining Investmentfonds Basis
Powertraining Investmentfonds Aufbau
- 25 Training on the Job
Wieder da! Fachliche Auffrischung für
alle, die mal kurz weg waren
- 30 Grundlagen/ Rüstzeug für die
Baufinanzierung
Vertriebsfitness für Servicemitarbeiter
- 31 Grundlagen Bankgeschäft für
Quereinsteiger
- 32 Kreativwerkstatt - Storytelling in der
Anlageberatung - NEU
- 33 Videoberatung - NEU



NACHWUCHSKRÄFTE

- 36 Kompetenztraining Projekt-
management - NEU
- 37 Kaufmännisches Rechnen
Vorsorge & Absicherung
- 38 beCEO-Bank
- 40 Grundlagen Kontoführung
Grundlagen der Finanzbuchhaltung
Nationaler und internationaler
Zahlungsverkehr
- 41 Grundlagen des Konsumentenkredits
Grundlagen des Wertpapiergeschäfts
Vertiefung Wertpapiere



- 44 Grundlagen Vertriebstraining
 - Baufinanzierung
 - Firmenkredite
- 45 Grundlagen Controlling
 - Vertiefung Controlling
 - Wirtschaftspolitik
- 46 Simulationsgespräche Kredit
 - Simulationsgespräche Anlage
 - Einwandbehandlung

Wir sind überzeugt, dass Sprache uns prägt. Deshalb verwenden wir mal weibliche, mal männliche oder neutrale Formulierungen. Natürlich sind alle gemeint, die sich thematisch angesprochen fühlen.

Prüfungsvorbereitung

- 47 Büromanagement
- 48 nach alter Prüfungsordnung
- 49 für die neue Ausbildungswelt ab Ausbildungsjahr 2020

TITELTHEMA EmotionsAtWork

- 6 Was sind Emotionen?
- 16 Emotionale Führung
- 22 Gefühle zeigen macht stark und zufrieden
- 28 Nichts ist schlimmer als ein Pokerface
- 34 Soziale Zurückweisung
- 42 Emotionale Intelligenz
- 50 Stress und Angst
- 56 Mensch = Glück



TRAINER

- 52 Präsentation und Visualisierung
- 53 Trainerausbildung
- 54 Web-Training leicht gemacht





Vielfalt unserer Emotionen

Angst - Sorge - Entsetzen - Ekel - Sexuelle Lust - Romantik
Verzückung - Nostalgie - Gelassenheit - Langeweile
Wertschätzung von Ästhetik - Verlagen (z.B. nach dem Scheitern)
Ehrfurcht/Schock - Bewunderung - Glück - Verachtung
Belustigung - Unbeholfenheit - Befriedigung - Aufregung
Überraschung - Schmerz - Erleichterung - Wut

WAS SIND EMOTIONEN?

Emotionen sind der Antrieb unseres Lebens, sie bilden die Grundlage für unser Handeln, unsere Entscheidungen und Wahrnehmungen. Die drei wichtigsten Emotionen für uns Menschen sind

Anerkennung, emotionale Nähe/Verständnis und Stolz/Respekt.

Der Emotionsforscher Paul Ekman reiste mit seinem Team quer durch die Welt und erforschte die Grundemotionen von Menschen und stellte fest, dass unsere Emotionen sich aus vier Bereichen zusammensetzen:

- Körperliche Reaktion
- Bewertendes Gefühl
- Bewertenden Gedanken
- Verhalten, das sich daraus entwickelt

Im Gegensatz zum Gefühl sind Emotionen als ein Affekt meist nach außen gerichtet. Gefühle sind der Ausdruck unserer wahrgenommenen Emotionen. Oft wird zur Unterscheidung das Eisbergmodell verwendet:

Emotion ist das, was unter der Wasseroberfläche liegt und sich im Unterbewusstsein befindet. Die Gefühle hingegen sind der sichtbare Teil des Eisbergs und befinden sich im Bewusstsein. Im Vergleich zu Stimmungen sind Emotionen zeitlich relativ kurz und intensiv.



antik - Verwirrung -
ngeweile
(Schokolade) -
erehrung
gung - Interesse -
t - Trauer -

FÜHRUNGSKRÄFTE

AUS LEIDENSCHAFT WIRD
ERFAHRUNG

GESTALTEN SIE EINE **MOTIVIERTE UND ZUKUNFTSORIENTIERTE** UNTERNEHMENSKULTUR.

Sie möchten erfolgreiche und „menschliche“ Führung? Sie möchten Ihre Mitarbeiter **inspirieren und motivieren**? Erkennen Sie Ihren **persönlichen Führungsstil** und **reflektieren** diesen. Erfahren Sie, wie Sie **wertschätzend und gleichzeitig führend** mit Ihren Mitarbeitern **kommunizieren können**, was in eine **offene Feedbackkultur** mündet.

IMAGEBERATUNG |

Inhousemaßnahme

Einige Menschen fallen uns durch ihre Erscheinung auf. Bei ihnen passt alles. Die Kleidung scheint perfekt zu sitzen und die Körpersprache strahlt Selbstbewusstsein aus.

Wenn Sie Ihre eigene **Persönlichkeit sichtbar machen**, wirken Sie selbstbewusster und strahlen Erfolg aus.

Kleidung, Mode und Auftreten sind heute mehr denn je ein aktuelles Thema. **Schulen** Sie Ihre **Selbstwahrnehmung** und lernen Sie, wie Sie gekonnt Ihre **Vorzüge in Szene** setzen.

Es wird die Frage geklärt, wie **Sie wirken möchten** und wie Sie **diese Wirkung erreichen** können. Abgestimmt auf Ihre Ziele, findet die Beratung statt. Von **Farb- und Stilberatung** bis hin zum **Personal-Shopping** ist alles möglich. Dabei schauen wir uns auch Ihre **Körpersprache** an und arbeiten Techniken heraus, wie Sie Ihre **Stärken** gezielt einsetzen.



Datum und Preis nach Abstimmung
Ihrer Wünsche

AGILE, KOLLEGIALE & INTUITIVE FÜHRUNG |

NEU

– theoretische Impulse, erlebbar und nachhaltig durch die Arbeit mit Pferden.

WUSSTEN SIE, DASS DIE PFERDEWELT VIELE PARALLELEN ZU UNSERER ARBEITSWELT ENTHÄLT?

Pferde erleben in ihrem natürlichen Dasein in ihrer Herde immer wieder komplexe Situationen in der Wildnis. **Entscheidungssträger werden nach Souveränität** ausgewählt, der **Umgang untereinander** ergibt sich dynamisch, jedes Pferd bringt **seine Eigenschaften** da ein, wo es wichtig ist um das Überleben der Herde zu sichern. Es gibt häufig **kleinere Grüppchen**, welche alle zu einer großen Gruppe dazu gehören und die gleichen Interessen vertreten – **sie organisieren sich selbst** und kontextabhängig.

Das **Pferd** ist ein **einzigartiger Feedbackgeber**, dem wir in unserem Alltag niemals in dieser Form begegnen könnten. Sie zeigen uns unmittelbar **wie wir wirken**, ob wir mit unserem **Ausdruck und unserer Energie authentisch** sind und unser **volles (Führungs-) Potenzial ausschöpfen**. Wir werden Ihre eigene Wirkung und die Teamdynamik in unserem Teilnehmer-Kreis reflektieren und neue **Handlungsoptionen für den Alltag** kreieren, welche nachhaltig manifestiert werden.

Das erwartet Sie:

- Agilität und modernes Change-Management in der Führung mit allen Sinnen erleben
- Gemeinsam mit Gleichgesinnten (Führungskräfte, welche sich für agile Führung in einem komplexen, dynamischen Umfeld interessieren) werden wir Veränderungswünsche in der Art und Weise von Führung aufdecken
- Theoretische Grundlagen kennenlernen, wann und warum agile, kollegiale Führung sinnstiftend ist, welche Rolle dabei die eigene Intuition spielt und die Wirkung von unterschiedlichen Organisationsstrukturen betrachten

Das Seminar wird im Barockreitzentrum Heimsheim bei Stuttgart in besonderem Flair mit fußläufigem Hotel stattfinden. Die Teilnehmerzahl ist auf 6 Teilnehmer begrenzt – so schaffen wir Raum für Austausch und Individualität.



22.06.2022-24.06.2022



Barockzentrum Heimsheim bei Stuttgart



1490,- EUR / Person inkl. Unterkunft und Verpflegung zzgl. USt.

Organisatorische Hinweise:

- Wir werden nicht reiten. Es sind keine Vorkenntnisse im Umgang mit Pferden erforderlich.
- Bitte festes Schuhwerk und legere Kleidung mitbringen – wir arbeiten in der Natur (windgeschützt & überdacht) und im Seminarraum.

FÜHRUNGSKOMPETENZ

VON BASIC (LEVEL1) BIS EXPERT (LEVEL 2) UND SUPERVISION

Lernen Sie sich als **Führungspersönlichkeit** kennen und setzen Sie Ihre **Stärken gezielt** ein. Erhalten Sie Instrumente an die Hand, mit denen Sie **Situationen** schnell **erfassen und lösungsorientiert** angehen können. Erfahren Sie, wie Sie **schwierige Situationen als Chance** für eine gestärkte Team- und Unternehmenskultur nutzen können.

LEVEL 1

Rüstzeug für die neue Führungsaufgabe -
neu in der Aufgabe, worauf kommt es an

Das erwartet Sie

- Definition Ihrer **Zielerwartung**
- Analyse Ihres **Führungsstils**
- **Vier Temperamente einer Persönlichkeit** und der richtige Umgang mit Ihnen
- **Einflussfaktor Motivation** - innere Antreiber entdecken und sie für ein motiviertes Miteinander nutzen
- **Führungsalltag meistern**

LEVEL 2

Führungskompetenz stärken Führungsidentität,
Kommunikation, Schwierige Situationen

Das erwartet Sie

- Vorbereitung **schwieriger Gesprächssituationen** (z.B. Mitarbeiterbewertung, Zielvereinbarung, Kündigung)
- **Nachbesprechung** von Mitarbeitergesprächen
- Umgang mit **schwierigen Mitarbeitern**
- **Stressmanagement**



06.04.2022



Mainz



680,- EUR zzgl. USt + TP



28.09.2022



Mainz



1.100,- EUR zzgl. USt + TP

Manchmal braucht es einen **Perspektivwechsel**, um einen Knoten zu lösen oder Abläufe zu optimieren. Ein **neutraler Blick von außen** kann die Schleife von „So haben wir es immer schon gemacht“ aufbrechen und **neue Wege** werden möglich. Setzen Sie sich mit Ihrer Rolle als Führungskraft im Doing differenziert auseinander und erhalten Sie **situatives und persönliches Feedback** da, wo Sie täglich agieren. Profitieren Sie von Impulsen, durch die Sie mit Ihren Mitarbeitern **motivierend und authentisch kommunizieren** und Ihre Führungstätigkeit **souverän und erfolgreich** ausüben können.

SUPERVISION

für ihre Führungskompetenz

Das erwartet Sie

- **Vorgespräch** mit Ihnen
- **Zieldefinition** für die anstehenden Gespräche
- **Unterstützung und Optimierung** der Arbeitsabläufe
- **Gesprächsbegleitung** incl. Feedbackgespräch
- Festlegen der weiteren Schritte
- Check-up Begleitung
- Optional-MSA-Profil-Analyse



Datum und Preis nach Abstimmung

UNSER EXPERTENTIPP:

Testen Sie ihr neues Fachwissen
mit unserem Planspiel
beCEO-General Management

FINANZWISSEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Als Experte in Ihrem Fachbereich merken Sie immer wieder, dass Ihnen **betriebswirtschaftliche Zusammenhänge** fehlen, um Ihren Bereich noch **zielgerichteter steuern** zu können? Eventuell wurde in Ihrer Fachausbildung das Thema **BWL** nur oberflächlich behandelt und Sie fühlen sich heute noch unsicher bei einigen Entscheidungen? Wir machen Schluss damit und versetzen Sie in die Lage, **sicher und souverän** im „BWL-Straßenverkehr“ zu navigieren.

Das erwartet Sie

- Grundlagen der **Bilanzierung und Vermögensbewertung** (incl. Umsatzsteuer)
- **Interpretation** von Bilanzveränderungen
- Formen der **Unternehmens- bzw. Projektfinanzierung**
- Instrumente des **Controllings**
- **Kostenarten & Break-even Analyse**
- **Überblick** über Investitions- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen
- Deckungsbeitragsrechnung



10.03. – 11.03.2022 // 19.09. – 20.09.2022



digital



28.04. – 29.04.2022 // 03.11. – 04.11.2022



Mainz



845,- EUR zzgl. USt + TP

BENEDIKTINISCHE FÜHRUNG trifft auf AGILITÄT

Kennen Sie das Gefühl, eine menschnahe Führung leben zu wollen, aber es kommt bei Ihren Mitarbeitern nicht an? Haben Sie manchmal das Gefühl, dass Ihrer Führung ein gewisser Kurs fehlt?

Hier kann es helfen, die eigenen Antriebe und Motive anzuschauen und die dafür passenden Führungswerte zu erarbeiten.

Erfahren Sie, wie Sie von den Techniken der Benediktiner zu einem menschnahen und wertschätzenden Führungsstil gelangen und drehen Sie in besonderer Atmosphäre im KLOSTER IN MÜNSTER-SCHWARZACH die Schrauben dafür. Übersetzen Sie Ihre Erwartungen an sich selbst und Ihre Mitmenschen in Ihren individuellen Führungsalltag und vollenden das Seminar mit Ihren eigenen Verhaltensleitlinien, Ihrem Code of Conduct. Und diese Selbsteinschätzung macht Sie authentisch in Ihrer Führungs- und Lebensaufgabe.

Das erwartet Sie

- Die Regel Benedikts mit Selbstreflektion
- Ihre Antriebe, Menschenbild, Motivation und „Nähe“ in Führung
- Meditation und Achtsamkeitstechniken
- Führen mit Werten
- Konkrete Umsetzungshilfen in den Alltag hinein (Methoden für Weiterentwicklung, Gesprächsregeln,...)
- Ihre Führungswerte und daraus resultierende Verhaltensweisen, Ihr Code of Conduct



29.06. – 01.07. 2022



Kloster
Schwarzach
Münster

Das Seminar beinhaltet sicherlich „Anschluss an die Kirche“, aber es ist weder ein religiöses Seminar, noch esoterisch.

€ 1390,- / Person
inkl. Unterkunft und
Verpflegung zzgl. USt.

FÜHRUNGSKRAFT ALS COACH

Das erwartet Sie

- Welche Beratungsformen gibt es? Was unterscheidet Therapie von Coaching?
- Was sind die wichtigen Grundhaltungen, die wir als Coach einnehmen und wie manifestieren sie sich in Gesprächen?
- Gesprächs- und Fragemethoden für Coaches
- Rollenunterschiede zwischen Führungskraft und Coach
- Wie salonfähig ist Coaching als Führungskraft?
- Welches Netz habe ich, wenn meine Beratung nicht ausreicht – wie kann den Menschen weiter geholfen werden?
- Ausflug 1: Gruppen-Coachings im Unterschied zu Einzelcoachings
- Ausflug 2: Coaching als Gruppen-/Teamentwicklungsmethode / Motivationsmodelle

In diesem Seminar gehen wir auf aktuelle Methoden, wichtige Grundhaltungen des Coaches und auch etwaige Fallstricke ein, um Ihnen das beste Handwerkszeug zu geben, Ihre Leute bestens zu begleiten.

Coaching und Führung, passt das überhaupt zusammen? Wieso nicht. Ein Coach ist in der Lage sich auf sein **Gegenüber einzulassen, ist emphatisch, hört zu und bewegt zu eigenverantwortlichem Handeln.** Er/sie holt **Feedback** ein und **reflektiert**, warum dem Coachee etwas wichtig ist. Wenn eine Führungsperson genau so mit ihren/seinen Mitarbeitern:innen umgeht, ist es ein enormer Vorteil und schafft sicherlich Verbindung und die **psychologische Sicherheit**, die die Mitarbeiterzufriedenheit extrem fördert. Hierzu gehören: **Zugehörigkeit, Vertrauen (zu Führungskräften und Kollegen), Stabilität und klare Kommunikation über Veränderungen.** Um diese Faktoren herzustellen, braucht es eine **gute Teamkultur**, ein **wertschätzendes und ehrliches Miteinander**, in dem es keinen Platz für Intrigen und Lügen gibt, sondern **Offenheit und Objektivität** in Themen. Das Gefühl „**Du bist ok, so wie du bist.**“ ist unheimlich wichtig. Das geht nur, wenn auch **Emotionen ok** sind. Denn diese verraten uns, welche **Bedürfnisse und Wünsche** bei unserem Gegenüber im Verborgenen schlummern.



13. – 15.04. 2022



Mainz



1390,- / Person inkl. Unterkunft und Verpflegung zzgl. USt.

PLANSPIEL

beCEO!

SPIELERISCH UNTERNEHMENSSTRUKTUREN WEITERENTWICKELN

PILOTEN VON PASSAGIERFLUGZEUGEN LERNEN ZUERST IN EINEM SIMULATOR FLIEGEN, BEVOR SIE SICH IN EIN ECHTES FLUGZEUG SETZEN. DAS RISIKO EINES FEHLERS WÄRE ZU GROS. ALLERDINGS LERNEN WIR AUS FEHLERN AM BESTEN. FÜR DIE BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE AUS- UND WEITERBILDUNG EIGNET SICH BECEO! ALS SIMULATOR FÜR DIE UNTERNEHMENSFÜHRUNG.

In diesen Planspielseminaren führen die Teilnehmer*innen ein virtuelles Produktionsunternehmen. Um welche Produkte es sich handelt, legen wir vor Spielbeginn fest. Die Produktanzahl ist variabel – wie auch die Zahl der Märkte und die Komplexität der Simulation.



Datum und Preis nach Abstimmung
Inhouse oder digital

Das erwartet Sie

- Unternehmensstrategie entwickeln und Ziele formulieren
- Preis- und Marketingpolitik festlegen
- Rohstoffe und Zwischenprodukte einkaufen
- Einsatz von Maschinen, Fach- und Hilfspersonal planen
- Human Resources-Strategie definieren und im Wettbewerb mit anderen Unternehmen umsetzen
- Je nach Spielkonfiguration weitere Entscheidungen in den Bereichen Risikomanagement, Investition, Finanzierung und Controlling treffen

Bessere Lernerfolge

Wer etwas selber macht, versteht mehr als jemand, der nur zuhört.

Involvierende Methode

Nicht mitzumachen und nichts zu lernen, ist unmöglich.

Überall spielbar

Auch online mit Teilnehmer*innen an verschiedenen Orten.

Motivierte Teilnehmer*innen

Spielerisches Gewinnen und Verlieren macht Lernen spannender

MSA MOTIVSTRUKTURANALYSE

Führen Sie Ihre Mitarbeiter motivorientiert individuell, wertschätzend und werteorientiert

“WENN DU LIEBST, WAS DU TUST, WIRST DU NIE WIEDER IN DEINEM LEBEN ARBEITEN.“

(Konfuzius)

Das erwartet Sie

- Erfahren Sie, wie Sie Ihre **individuelle Kommunikation** und Ansprache verbessern und Konflikte vermeiden
- Erkennen Sie, was Ihre **Mitarbeiter und/ oder Kollegen tatsächlich motiviert**, von Innen antreibt
- Lernen, wie sie **die Leistungsbereitschaft** Ihrer Mitarbeiter dauerhaft und **gezielt fördern & fordern** - und auf High Performance-Level halten
- Demotivation, Unter- und Über- Forderungen können Sie in Zukunft vermeiden
- Verteilen Sie **Wertschätzung**, Anerkennung und Lob in **individuell angepasster** Weise

Wer das **tun** soll, was er gern **tun will** und demzufolge **besonders gut kann**, ist langfristig engagierter, motivierter und - auch emotional - eng an das Unternehmen **gebunden**. Die besten Voraussetzungen für ein gutes Betriebsklima und eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung.

Individuelles Führen bringt die inneren Antriebe, die intrinsische Motivation, das **Wollen** von Führungskräften und Mitarbeitern in Einklang mit den **Aufgaben und Zielen** des Unternehmens. Eine **Win-Win**-Situation auf allen Ebenen mit der Voraussetzung für nachhaltigen Erfolg des Unternehmens.



Datum und Preis nach Abstimmung Ihrer Wünsche

INDIVIDUELLE UND ZIELFÜHRENDE BETREUUNG

DURCH DIE IMPULSE AUS DER SCHULUNG IST MEIN WORKSHOP DEUTLICH INTERAKTIVER UND ZIELFÜHRENDE GEWORDEN UND PASST PERFEKT ZU MEINER PERSON. INSBESONDERE DAS EINGEHEN AUF INDIVIDUELLE PROBLEMSTELLUNGEN HAT MICH ÜBERZEUGT.

FLORIAN BECK

EMOTIONALE FÜHRUNG

Lange Zeit galt die Auffassung, dass Mitarbeiterführung mit Stärke, Machtverhältnissen und absolutem Gehorsam unter Mitarbeitern zu tun hätte. Eigenständiges Denken und Verantwortung sieht dieser Führungsstil nicht vor. Die **autoritäre Führung** ist jedoch längst **überholt**. Sie **hemmt** nämlich **Ideen und Kreativität**, die den Unternehmen zum Erfolg verhelfen.

Vorgesetzte, die mit **emotionaler Führung** arbeiten, sind **erfolgreicher**. Diese schaffen ein Betriebsklima, in dem sich die Mitarbeiter **gesehen, gehört und geschätzt fühlen** und nicht als austauschbare Befehlsempfänger gesehen werden.

Von den Führungskräften selbst wird ein hohes Maß an **Selbstreflexion, Empathie und emotionaler Intelligenz** abverlangt. Denn auch hier

- werden kritische Gespräche geführt
- gibt es Konflikte im Team
- werden Fehler gemacht
- ist der Chef nicht immer „nur“ nett und sagt zu allem „JA“.

Der Unterschied ist der **Umgang miteinander** und die **gemeinsame Suche nach Lösungen**. **Emotionale Führung** kann ein guter Weg sein, besser auf die **Mitarbeiter einzugehen**, eine angenehme **Arbeitsatmosphäre zu fördern** und so für **mehr Zufriedenheit** und **gemeinsamen Erfolg** beizutragen.





FACHKRÄFTE

GEMEINSAM ZUM ERFOLG
WIRD MÖGLICH ...

... WENN DIE MITARBEITER SICH PERSÖNLICH
ENTFALTEN, EINBRINGEN UND WEITER-
ENTWICKELN DÜRFEN.

Mit uns **reflektieren** die Teilnehmer über Ihre aktuelle Situation im **Berufsalltag und Ihre Bedürfnisse**, um **motiviert und selbstbewusst** agieren zu können. Unser Ziel ist es, mit Ihnen zu erarbeiten, wie die **sozialen und persönlichen, fachlichen und vertrieblichen Kompetenzen** gezielt zum Einsatz kommen und so zum **Unternehmenserfolg** beitragen.

TEAMBUILDING | Inhousemaßnahme

Erfolgreiche Unternehmen bestehen und entwickeln sich durch **erfolgreiche und motivierte Mitarbeiter**. Je wohler sich die Mitarbeiter an ihrem Arbeitsplatz fühlen, desto produktiver ist die Arbeit, die sie vollbringen. Ein wichtiger Wohlfühlfaktor ist das **funktionierende Team**, auf das man sich verlassen, von dem man lernen und gemeinsame Ideen verwirklichen kann.

In unseren Trainings wird durch **praxisorientierte und teamfördernde** Inhalte und **Übungen das Miteinander** gestärkt und gefördert.

Das erwartet Sie

- Die Teilnehmer können ihre **Stärken erkennen**, ausbauen und diese gezielter für den Unternehmenserfolg einsetzen.
- Durch **optimale Kommunikation** untereinander werden auch die Arbeitsabläufe optimiert.
- Die **soziale Kompetenz** wird nochmal angekurbelt und der **Teamegeist gestärkt**.
- Die Unternehmenszugehörigkeit wird gefördert und die Mitarbeiter dadurch noch **stärker motiviert**.



Sprechen Sie uns an und erhalten Sie Ihr maßgeschneidertes Trainingskonzept für Ihr Team.

WERTSCHÄTZENDE KOMMUNIKATION | Entdecken Sie die Macht Ihrer Worte

Zwischenmenschlichen Kommunikation ist mehr als nur die ausgesprochenen Worte. Je mehr und enger Menschen zusammenarbeiten, desto mehr Konfliktpotenzial entsteht bei der Kommunikation. In unseren Trainings lernen Sie verschiedene Kommunikationsmodelle kennen und setzen sich theoretisch und praktisch mit dem Thema wertschätzende **Gesprächsführung** und Ihrem **eigenen Kommunikationsverhalten** auseinander. Sie lernen **praxiserprobte Gesprächstechniken** kennen und wie Sie diese gezielt einsetzen können. Sie erfahren, wie Sie ein **Gespräch zielorientiert vorbereiten** und **konstruktiv führen** können. Sie üben konkrete **Gesprächssituationen aus Ihrem eigenen Arbeitsalltag** und bekommen praktische Hinweise, wie Sie Ihre **Gesprächskompetenz optimieren**. Die **Teamfähigkeit** wird somit gestärkt.



06.10-07.10.2022



Mainz



675,- EUR zzgl. USt + TP

Das erwartet Sie (abgestimmt auf die Wünsche der Teilnehmer)

- **Kommunikationsmodelle** und ihr Nutzen für die Vorbereitung und Durchführung eines Gespräches
- **4 Schritte und die Grundannahme** der gewaltfreien Kommunikation nach Marshall Rosenberg
- Umgang mit **schwierigen Situationen**
- **Aktives Zuhören**
- Konstruktives Miteinander
- **Feedback** geben und annehmen
- Statusmodelle und ihre Wirkung
- Schriftliche Kommunikation
- **Übung an eigenen Fallbeispielen** und konkretes Feedback

GUTER UND UNKOMPLIZIERTER PLANUNGSABLAUF...

KOMPETENTER ANSPRECHPARTNER RUND UM FINANZTHEMEN. HOHE SOZIALKOMPETENZ UND SEHR GUTER UMGANG MIT DEN TEILNEHMERN. DIE LERNINHALTE WERDEN VERSTÄNDLICH UND PROFESSIONELL VERMITTELT.

TANJA MITTMANN (SPARDA-BANK HESSEN)



NEU

Young Professionals

Die aktuelle Arbeitswelt stellt uns nicht erst durch Corona vor vielfältige Herausforderungen. Innerhalb der eigenen „Kompetenzwelt“ müssen wir immer flexibler reagieren und auf neue Impulse reagieren. Daher ist es wichtig, sich seiner eigenen Kompetenz im Klaren zu sein und diese stets weiterzuentwickeln.

Mit unserem modularen Basisprogramm wollen wir den Nachwuchs der Fach- und Führungskräfte sehr früh unterstützen, die eigenen Kompetenzen auszubilden und Hilfestellungen für komplexe Herausforderungen geben.

MODUL 1

Zeitmanagement, Arbeitsorganisation u.
Projektmanagement

- Selbstführung – meine 4 Balancefelder
- Das Energie-Power-Konzept – eigene Energiequellen und -räuber
- Das Stressdynamikmodell – mein Umgang mit Stress und Überforderung im Arbeitsalltag
- Analyse des eigenen Arbeitsstils und der Umgang mit Zeit
- Aufgabenstrukturierung und Priorisierung
- Planungstechniken – Übersichten schaffen, verbessern und nutzen
- Prioritäten setzen mit System – Pareto-Prinzip
- Den eigenen Arbeitsplatz effizient managen
- Erfolgsfaktoren für Projekte
- Projektorganisation unter Berücksichtigung von Projektphasen
- Praxisbeispiele und Lösungsansätze

MODUL 2

Kommunikation und Konfliktmanagement
im Arbeitsalltag

- Empathie und Wertschätzung als Basis für erfolgreiche Zusammenarbeit
- Wertschätzendes und konstruktives Feedback geben
- Zielorientierte und strukturierte Gespräche führen
- Arten und Ursachen von Konflikten
- Umgang und Bewältigung von Konflikten
- Konfliktgespräche professionell führen
- Effektive Teammeetings durchführen – online und präsent



28.03. – 29.03.2022

12.09. – 13.09.2022



28.04. – 29.04.2022

22.09. – 23.09.2022

Expertentipp:

Der größte Mehrwert entsteht für Sie durch die Nutzung der kompletten Reihe, da die Module zwar unabhängig sind, die Inhalte aber aufbauend sind.



Rhein-Main Gebiet

Jedes Modul hat einen Umfang von 2 Tagen und kann individuell gebucht werden.



je Modul: 1.050,- EUR zzgl. USt + TP

Modul 3: 150,- EUR Aufpreis wg. MSA Analyse zzgl. USt + TP

Paketpreis für 4 Module 3.995,- EUR zzgl. USt + TP (inkl. MSA Analyse)

Gerne beraten wir Sie, wenn Sie sich einen individuellen Plan wünschen.

MODUL 3

persönliche Standortbestimmung

- Die Motiv-Struktur-Analyse (MSA) im Überblick
- Die eigene Motivwelt erkennen – Was macht mich dauerhaft zufrieden?
- Persönliche Antreiber identifizieren und beleuchten – Wer bin ich wirklich und was ist mir wirklich wichtig
- Sinnvolle Synchronisation von Berufs- und Privatleben
- Die persönliche Wertelandschaft – Störer, Verbündete, Opfer, Begünstigte
- Die Stressbilanz der eigenen Motive

Jeder Teilnehmer erhält seine eigene Motiv-Struktur-Analyse (MSA) ausgehändigt und besprochen

MODUL 4

Führungskompetenzen entwickeln (und optimieren)

- Mein Führungsstil – unterschiedliche Mitarbeiter – unterschiedlicher Führungsstil
- Die Situative Führung – das „Vier-Typen-Modell“
- Unterschiedliche Generationen führen
- Den eigenen Führungsstil entwickeln
- Aktuelle Führungsinstrumente – Persönlicher Werkzeugkasten
- Motivationsfaktoren – Mitarbeiter einbinden, begeistern und weiterentwickeln
- Delegation von Aufgaben – Führung mit Zielen
- Führung und Besetzung von Aufgaben/Team unter Beachtung der MSA



19.05. – 20.05.2022

24.10. – 25.10.2022



27.06. – 28.06.2022

07.11. – 08.11.2022

GEFÜHLE ZEIGEN MACHT STARK UND ZUFRIEDEN

Wissenschaftler vermuten, dass **30 bis 60 Prozent unserer Gefühlswelt ererbt** sei. Aber auch die Umwelt (Altersgenossen, Medien, Kultur) lehrt uns den Umgang mit unseren Gefühlen. Das (häusliche) Umfeld und einflussreiche Menschen, wie zum Beispiel eine Lieblingslehrerin, in unserer früheren Kindheit können uns ein Leben lang begleiten. So nutzen wir unser **Gedächtnis wie ein Bilderalbum an Erinnerungen**, indem wir auf vertraute Reize mit (glücklichen) Erinnerungen und somit auch mit den entsprechenden Emotionen von damals reagieren.





Menschen, die ihre **Emotionen anerkennen und mitteilen**, sind glücklicher als diejenigen, die diese immer wieder unterdrücken. Dabei können die **Gefühle** uns manchmal **übermannen**. Vor allem bei **Wut** fühlen wir uns oft ausgeliefert. Wenn wir zum Beispiel angeschrien oder klein gemacht werden. Nach der Wut kommt oft Trauer, Schuld und Scham. Die Reaktion der Mitmenschen ist oft Distanz oder Angst.

Wut kann auch befreiend wirken. Eine Langzeitstudie der School of Public Health der University of Michigan zeigte: Wer sich ungerecht behandelt fühlt und seine **Wut zum Ausdruck bringt**, erlitt **weniger Herzinfarkte** als diejenigen, die ihre Wut unterdrückten.

Damit es den **Beziehungen und uns selbst nicht schadet**, gibt es **Übungen**, die uns helfen, die Kontrolle zu behalten. Zum Beispiel die Neubewertung der Situation durch Perspektivwechsel, Glas Wasser trinken, frische Luft oder das Gespräch mit einem vertrauten Kollegen.

Übrigens geben rund 45 Prozent an, dass sie schon Mal wegen eines Konfliktes mit dem Chef oder Kollegen geweint hätten. 16 Prozent nannten die Arbeitsbelastung als Auslöser.

POWERTRAINING INVESTMENTFONDS BASIS

Das erwartet Sie

- Das **Fondsprinzip leicht erklärt**
- **Neukunden zielgerichtet ansprechen** und begeistern können
- Herausforderungen der **aktuellen Zinssituation** verstehen und Kundeneinwände entkräften können
- **Wordingfitness**
- Aktuelle **Stories/Aufhänger** nutzen können
- **Fokusfonds** kennenlernen und kundengerecht präsentieren können
- **Simulationsgespräche**

Sie möchten **Fonds als Anlagelösung** verstehen und ansprechen können? Sie möchten **Sicherheit und Routine** für den Bankalltag gewinnen? Dieses Powertraining eignet sich für alle **Auszubildenden, Service-Berater und Quereinsteiger**, die sich einen **Einblick in die Fondswelt** und praxisnahe **Vertriebsimpulse** für die Kundenansprache wünschen.



21.02.2022 // 20.06.2022 // 27.06.2022 // 21.11.2022



245,- EUR zzgl. USt.



digital

POWERTRAINING INVESTMENTFONDS AUFBAU

Das erwartet Sie

- Praxisorientierte **Impulse** für die **Fondansprache**
- **(Neu-)kunden** für das Fondsgeschäft **öffnen**
- **Visualisierungen und Beratungshilfen** zielgerichtet einsetzen
- Herausforderungen der **aktuellen Zinssituation** verstehen und Kundeneinwände entkräften können
- **Wordingfitness**
- **Dynamisierung**: das verschenkte Potential
- Sparpläne als Erfolgsgarant der Zukunft erkennen und richtig anbieten
- Aktuelle **Stories/Aufhänger** nutzen können
- **Fokusfonds** kennen und beraten können
- **Anlagekonzepte** erstellen und präsentieren
- **Simulationsgespräche**

Die Bankenlandschaft steht vor immer größeren Herausforderungen. Der deutsche **Bankkunde** und Anleger ist gemäß eigener Wahrnehmung **risikoavers**. Das Anlageuniversum hat sich verändert und die Anlageberatung braucht dringend neue Impulse. Unser Aufbautraining eignet sich für alle **Kundenberater/-innen**, die sich neue und praxisnahe **Vertriebsimpulse** für die Beratung wünschen.



07.03.2022 // 04.07.2022 // 05.12.2022



395,-EUR zzgl. USt.



digital

TRAINING ON THE JOB | Kombinieren Sie Fachwissen mit Praxisfeedback

Egal wie viele Vertriebstrainings man sich gönnt, niemand kann den **Kunden besser „spielen“ als der Kunde** selbst. Wie reagieren Sie, wenn Sie mit einer Situation konfrontiert sind, die Sie so nicht trainiert haben? Verfallen Sie in alte Muster oder stellen Sie sich der **Herausforderung und nutzen neue Impulse**? Nutzen Sie die richtigen Fragen oder erschlagen Sie Ihren Kunden mit Ihrem Fachwissen?

Wir begleiten Sie an Ihrem **Arbeitsplatz** und nehmen dort **passiv oder auf Wunsch auch aktiv an Kundengesprächen** teil. Ergreifen Sie die Chance, **Optimierungspotentiale** aufgezeigt zu bekommen.



Datum und Preis nach Abstimmung Ihrer Wünsche

Das erwartet Sie

- **Vorgespräch** mit Ihnen
- **Unterstützung und Optimierung** der Gesprächsvorbereitung incl. Terminvereinbarung
- **Zieldefinition** für die anstehenden Gespräche
- **Gesprächsbegleitung** incl. Feedbackgespräch
- Festlegen der weiteren Schritte
- Check-up Begleitung

WIEDER DA! FACHLICHE AUFRISCHUNG FÜR ALLE, DIE MAL KURZ WEG WAREN |

(2 x 0,5 Tage – digital)

Das erwartet Sie

- Die Bankenlandschaft heute – Was hat sich in den letzten Jahren geändert
- Förderungs-Update quer Beet
- Fokusthemen in der Beratung
- Vertriebsimpulse und Ansprachehilfen

Was auch immer Sie aus der Bank herausgeführt hat, jetzt sind Sie wieder da. Doch vieles hat sich in der letzten Zeit verändert. Nicht nur das Nachfrageverhalten der Kunden hat sich verändert sondern auch die Vertriebs- und Produktwelt. Mit unserem Training erhalten Sie ein Update zu allen wichtigen Themen und können sich danach wieder besser orientieren.



02.03. + 07.03.2022 // 15.08. + 22.08.2022



digital



27.04.2022 // 21.09.2022



Mainz



295,- EUR zzgl. USt.

EmotionsAtWork-

authentisch sein, erfolgreich arbeiten

DAS STRATEGIE-EVENT FÜR ALLE,

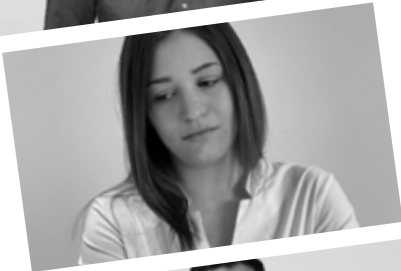
denen ein motiviertes und dynamisches Arbeitsklima wichtig ist.

die der Fluktuation vorbeugen möchten, weil Sie zufriedene und motivierte Mitarbeiter/Teammitglieder haben.

die in einer Führungstätigkeit oder in der Personalentwicklung tätig sind oder

einfach nur mit anderen Menschen zusammenarbeiten und Menschen auch im Job bleiben möchten.

die sich Austausch unter Gleichgesinnten wünschen.



IHR PROGRAMM

02&03. JUNI 2022

DOMINO-EFFEKT DER GEFÜHLE

Was haben Emotionen
im Job "verloren"

FAKTOREN ERFOLG- REICHER TEAMS

Psychologische
Sicherheit

BEDÜRFNISSE – EMOTIONEN – REAKTIONEN

Was in der Führung alles
passieren darf

INTROVERTIERT, NA UND?

Wie Introvertierte in der
Arbeitswelt Ihren Kurs halten
können und man mit ihnen
arbeitet

Authentisch sein

Wie gelingt ein authentisches
und gleichzeitig
professionales Auftreten?

Emotionen schaffen Innovationen

Ideen, wie Emotionen
zu Kreativität und
Unternehmenserfolg
beitragen

02.06.2022

13:00 Uhr

Mittagessen (optional).

14:00 Uhr

Programmstart.

03.06.2022

9:00 bis 13:00 Uhr

Programm.

Ende mit einem gemein-
samen Mittagessen.



MAINZ



980,- / 780,- EURO EARLY BIRD

UNSERE REFERENTEN:

Team 360Grad Training

Thomas Dehghan

Melina & Timon Royer

Dominic Mahlzahl

Affirmative

HIGHLIGHT

**SHOWDINNER MIT
IMPROTHEATER**





NICHTS IST SCHLIMMER ALS EIN POKERFACE

UNSERE EMOTIONEN SIND UNSER KOMMUNIKATIONSMITTEL

Dass Menschen auch im Job weinen, ist kein Wunder. Wir sind schließlich **keine Maschinen**. Und das ist auch gut so. Tränen können zum Beispiel Angst, Überforderung/Hilflosigkeit oder Schmerz signalisieren.

Verzieht ein Kollege:in das Gesicht, weint jemand oder zeigt auf eine andere Art seine/ihre **Gefühle** und verbirgt diese nicht hinter einer Fassade, ist es eine **Chance** auf sein Gegenüber zuzugehen und das Gespräch zu suchen. Ein **Gespräch gibt Aufschluss**, ob es sich um private oder berufliche Herausforderungen handelt. Kollegen/innen können **Trost** spenden. Vorgesetzte erhalten so die Möglichkeit, **Strategien und Maßnahmen** einzuleiten, die die Situation verbessern oder den Mitarbeiter:in bei der Arbeit entlasten.

Gemeinsame Emotionen verbinden und stärken das Team.

GRUNDLAGEN/RÜSTZEUG FÜR DIE BAUFINANZIERUNG

Unser „Grundkurs Baufinanzierung“ eignet sich für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die entweder schon erste Erfahrungen im Bereich Baufinanzierung erlangen konnten, oder sich der Herausforderung stellen, zukünftig Finanzierungsvorhaben Ihrer Kunden zu begleiten. Am Ende des Seminars haben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ein fundiertes Fachwissen und ein Gesamtverständnis für den Bereich Baufinanzierung und sind bestens auf die Beratung Ihrer Kunden vorbereitet. Wir sind davon überzeugt, dass ein Verständnis der nachgelagerten Prozesse zu einer noch besseren Beratung führt. Deshalb bieten wir in unserem Seminar einen „Blick hinter die Kulissen“.



09.05. – 10.05.2022 // 22.08. – 23.08.2022



16.05. – 17.05.2022 // 26.09. – 27.09.2022



digital



Mainz

€ 695,- EUR zzgl. USt.

Das erwartet Sie

Im Seminar beleuchten wir praxisbezogen den gesamten Finanzprozess:

- Grundkurs: Finanzierungsarten, Darlehensarten, Grundbuch, Sicherheiten
- Baufinanzierungsberatung: Finanzierungsplan, Finanzierungsbedarf, Finanzierungsangebot
- Antragsprüfung: Antragsunterlagen, Bonitätsprüfung, Objektbewertung, Kreditentscheidung

Wir befassen uns mit der Auszahlungsphase und erarbeiten

Schlüssel zu wichtigen Fragen:

- Was sind auszahlungsrelevante Unterlagen?
- Wie erfolgt die Sicherheitenstellung?
- Wie funktioniert eine Ablösung einer Fremdbank?
- Wie werden Kaufpreise gezahlt?
- Wie wird bei einem Neubau- oder Modernisierungsvorhaben valuiert?

VERTRIEBSFITNESS FÜR SERVICEMITARBEITER

Der erste **Kontaktpunkt des Kunden** in der Bankfiliale ist in der Regel der Service-Schalter und somit weist dieser Ort die höchste Kundenfrequenz auf. Es ergeben sich hier also vielfältige Potentiale, die **Kunden** für verschiedene Themen zu **begeistern** oder auch **Abschlüsse vorzubereiten**. Um diese wichtige **Vertriebsdreh-scheibe** zu stärken, erlernen Sie in unserem **praxisnahen Training** neue und **einfach umsetzbare Ansprachestrategien** kennen und trainieren diese **für den Bankalltag**.



28.04. – 29.04.2022 // 24.11. – 25.11.2022



25.04. – 26.04.2022 // 28.11. – 29.11.2022



digital



Mainz

€ 495,- EUR zzgl. USt. + TP

Das erwartet Sie

- Neu- und Bestandskunden **zielgerichtet und effizient ansprechen**
- **Erfolgreiche Terminvereinbarung** am Schalter und Telefon
- **Kundenbeschwerden** routiniert meistern
- **Wordingfitness**
- Die **effiziente Überleitung**
- **Produktvorteile** schnell und zielgerichtet transportieren

GRUNDLAGEN BANKGESCHÄFT FÜR QUEREINSTEIGER

Für **Quereinsteiger in die Bankenwelt** ist unser Kompakttraining der ideale Einstieg. Neben dem **fachlichen Input** besteht die Möglichkeit, das Training um einen **intensiven Vertriebstag** zu ergänzen. Stärken Sie Ihre Vertriebsansprache und Überleitungen. Alle, die sich in **internen Abteilungen** oder an der **Vertriebsfront** sicher bewegen und orientieren möchten, sollten sich unser Training nicht entgehen lassen. Starten Sie mit uns durch! Unser Expertentipp für Sie: kombinieren Sie dieses Fachtraining mit unserem Training „Vertriebsfitness für Servicemitarbeiter“

MODUL 1

Die Basis


- Bankensystem in Deutschland und aktuelle Auswirkungen der EZB auf das Bankgeschäft
- Das Girokonto als Herzstück der Kundenverbindung und Nutzungsmöglichkeiten (incl. Zahlungsverkehr)
- Staatliche Sparförderungen im Überblick und Anknüpfung an das Verbundgeschäft
- Grundlagen des Privatkreditgeschäfts Wertpapierarten verstehen und unterscheiden können

MODUL 2

Fachvertiefung für die Bereiche Privatkredite und Wertpapiere

- Vertiefung des Privatkreditgeschäfts mit Blick auf Kreditprüfung, Sicherheiten und Kündigung
- steuerliche Aspekte im Wertpapiergeschäft sowie rechtliche Anforderungen
- Wertpapiere bis Risikoklasse 3 greifen und beraten können
- Vorsorge und Absicherungslösungen im Überblick und Verknüpfung mit dem Verbundgeschäft

 02. 05. + 09. 05. + 16.05.2022 // 11. 07. + 18. 07. + 25.07.2022(digital)  22.05. + 29. 05. + 04.06.2022 // 05. 10. + 12. 10. + 17.10.2022 (digital)

 27. 04. – 29.04.2022 // 29.06. – 01.07.2022 (Mainz)

 13. 06. – 15.06.2022 // 10. 10. – 12.10.2022 (Mainz)

€ für 3 Tage 795,- EUR zzgl. USt

€ für 2,5 Tage 725,- EUR zzgl. USt

NEU

KREATIVWERKSTATT - STORYTELLING IN DER ANLAGEBERATUNG

Können Sie sich noch an Ihre letzte Probefahrt erinnern? Haben Sie diese noch vor Augen? Welches Modell haben Sie gewählt? Wie war das Fahrgefühl? Wie roch es in diesem Auto? Wie war die Ausstattung? Haben Sie dabei auch ganz genau unter die Motorhaube geschaut und sich das Fahrzeug von unten angeschaut? Wenn ja, waren das die ausschlaggebenden Argumente für oder gegen ein Fahrzeug? Die meisten entscheiden sich für das gute Gefühl oder die PS beim Auto, die Ausstattung und nur ein bisschen für die Dinge, die man unter der Motorhaube sieht.

Warum sollte es einem Bankkunden:innen bei der Anlageentscheidung anders gehen? Auch diese/r möchte über die wichtigsten Fakten informiert werden, jedoch nicht von Details erschlagen werden. Lernen Sie in unserem Kreativworkshop, wie Sie bei Ihren Kunden:innen Bilder im Kopf malen, die überzeugen.

Das erwartet Sie

- die Psychologie des Kaufens (Grundlagen des Verkaufs)
- Kompetenz, Zuversicht, Angst nehmen
- Verkaufstechniken (z.B.PAULA...)
- Sag es ohne es zu sagen... (Fachliches ohne Fachbegriffe erklären)
- Nutze die Welt des Kunden (Hole den Kunden dort ab wo er steht und nutze seine Bilder)
- Aus dem Perspektivwechsel zur Lösung
- Austausch zu PencilSellings



18.02.2022 // 30.05.2022



digital



375,- EUR zzgl. USt

VIDEOBERATUNG | Inhousemaßnahme

Der Beratungszugang der Kunden erfolgt immer öfters nicht mehr ganz klassisch in der Bankfiliale oder am Telefon, sondern im digitalen „Besprechungsraum“.

Wenn Sie und Ihr Haus die Präsenz- und Digitalberatung stärker verknüpfen wollen, eine effiziente Videoberatung aufbauen und etablieren möchten, dann sollten wir ins Gespräch kommen.



Preis und Datum nach Abstimmung Ihrer Wünsche

NEU

Das erwartet Sie

- **Kompetenzentwicklung** Ihrer Mitarbeiter
- **Aufbau einer effizienten Videoberatung** und Schulung Ihrer Mitarbeiter
- **Strategische Verstärkung** der Beratungskompetenz innerhalb der digitalen Vertriebsstrategie
- Verknüpfung von **Präsenz- und Digitalberatung**
- **Sicherer Umgang** mit dem digitalen Beratungstool
- **Unterstützung** der Personalentwicklung, der Führungskräfte und der Mitarbeiter bei der Umsetzung der Vertriebsstrategie

SEHR VERTRAUENSVOLLE, ZUVERLÄSSIGE UND ANGENEHME ZUSAMMENARBEIT: KOMPETENTE VERMITTLUNG DER FACHLICHEN INHALTE, SOWIE TOLLE UND WERTSCHÄTZENDE BETREUUNG UNSERER AZUBIS. TOLLER ANSPRECHPARTNER RUND UM DIE AUSBILDUNG

KATHARINA ZINSHEIMER-KLINGBEIL (SPARDA-BANK HESSEN)



SOZIALE ZURÜCKWEISUNG

Soziale Zurückweisung geht eng mit Traurigkeit einher, wodurch **Schmerz und Stress** ausgelöst werden. Traurigkeit löst in der Regel bei unseren Mitmenschen Empathie aus. Fehlt diese jedoch über einen längeren Zeitraum, kommen wir in eine Schleife, die uns **lähmt** und uns die **Fähigkeit nimmt**, uns auf wichtige Dinge zu konzentrieren.

Herrscht im Team ein **offenes und empathisches Miteinander**, trägt es auch entscheidend zum **Unternehmenserfolg** bei:

- **Arbeitsmoral und Stimmung** untereinander können profitieren
- Mitarbeiter fühlen sich als Person **eernst genommen und akzeptiert**
- **Arbeitsqualität** kann davon profitieren
- **Krankheitstage und Ausfallquoten** sinken
- **Zufriedenheit und Loyalität** steigen

Neben dem **Verhalten im Arbeitsalltag** sind hier freiwillige **Fortbildungen**, zum Beispiel zum **Konfliktmanagement, Kommunikation** oder **Führungskompetenz**, sinnvoll.





NACHWUCHSKRÄFTE

MOTIVATION VON ANFANG AN

MIT UNS LERNEN DIE NACHWUCHSKRÄFTE NICHT NUR FÜR DIE PRÜFUNG, SONDERN FÜR DEN BERUFSALLTAG.

Durch **zielgerichtete, nachhaltige und persönliche Lernbegleitung** werden die Auszubildenden fachlich gefördert und lernen die Inhalte selbstständig und kompetent im Berufsalltag einzusetzen.

KOMPETENZTRAINING PROJEKTMANAGEMENT

NEU

Die Planung, Durchführung und Kontrolle von Projekten wird in unserer aktuellen Arbeitsumgebung eine immer wichtigere Kompetenz und auch die neue Ausbildungsordnung stellt das Thema Projektmanagement in den Fokus. In unserem neuen Kompetenztraining erfahren Ihre Nachwuchstalente:

Das erwartet Sie:

- Was ist überhaupt ein Projekt? Wie kann es definiert werden?
- Was versteht man unter Projektmanagement
- Welche Erfolgsfaktoren sind für Projekte wichtig
- Welche Projektphasen gibt es und wie grenzen sich diese ab
- Wie sieht eine optimale Projektorganisation aus



21.02.2022 // 04.04.2022 // 22.08.2022



digital



135,-EUR zzgl. USt

Alle Formate sind auch
Inhouse möglich

WENN FACH- UND VERTRIEBSKOMPETENZ NICHT ERST FÜR DIE PRÜFUNG GELERNT, SONDERN WOHL DOSIERT ÜBER DIE AUSBILDUNGSZEIT VERTEILT IN KLEINEREN HÄPPCHEN ANGEEIGNET WERDEN SOLLTEN, DANN SIND UNSERE FACH- UND VERTRIEBSTRAININGS GENAU DER RICHTIGE WEG.

KAUFMÄNNISCHES RECHNEN | (0,5 Tage)

Das erwartet Sie

- Grundlagen des kaufmännischen Rechnens
- Prozentrechnung
- Zinsrechnung

Ein Banker/Bankerin sollte rechnen können. Legen Sie den ersten Grundstein für eine erfolgreiche kaufmännische Ausbildung und erhalten einen Überblick über die wichtigsten Rechenoperationen.



24.01.2022 // 14.11.2022



digital



je Termin 69,- EUR zzgl. UST

VORSORGE & ABSICHERUNG | (3 x 0,5 Tage)

Das erwartet Sie

- die gesetzl. Sozialversicherung
- Altersvorsorgepyramide
- staatl. geförderte Vorsorgesysteme
- Absicherung der persönl. Gesundheit

Die Möglichkeiten der Altersvorsorge sind vielfältig. Dabei sind auch Förderungsmöglichkeiten des Staates zu prüfen und einzubinden. Wir „sortieren“ zusammen mit Ihnen die einzelnen Bausteine, zeigen Vor- und Nachteile auf und versetzen Sie in die Lage, sich in dem System sicher zu bewegen. Vielfältige Rechenbeispiele dürfen hier nicht fehlen.



16.03. + 23.03. + 28.03.2022 // 31.05. + 02.06. + 09.06.2022

01.12. + 05.12. + 07.12.2022



digital



je Modul 205,- EUR zzgl. UST

beCEO-Bank ist

...ein **virtuelles, voll digitales Planspiel**, bei dem die Teilnehmer eine **virtuelle Bank** führen und so auf spielerische Art und Weise erfassen, **wie eine Bank im Kern funktioniert**. Dabei werden mehrere **Kreditprodukte** an Kunden unterschiedlicher Bonität vertrieben und **Anlageprodukte** angeboten, **Personal** wird eingestellt und **Marketingmaßnahmen** durchgeführt.

Die virtuelle Bank steht im **Wettbewerb** zu anderen Banken und **konkurriert auf mehreren Märkten**.



Alle Durchführungswege können wie ein Baukasten variabel zusammengesetzt und Ihren individuellen Bedürfnissen angepasst werden:

Classroom / Blended Learning /
Play and Learn / Teamchallenge

Sind nur Beispiele, was möglich ist. Sprechen Sie uns an. Das Tool ist so flexibel, wie Sie es brauchen.



Nach der Anpassung der Ausbildungsordnung Bankkaufmann/-frau stehen die Bereiche Handlungs- und Projektorientiertes Arbeiten viel mehr im Fokus. Mit der Bankensimulation beCEO-Bank kann jedes Konzept auf sehr einfache Art und Weise upgedatet werden, da es genau diese Kernkompetenzen erfordert und weiterentwickelt. Doch auch handfeste und wichtige Fachinhalte erlernen und begreifen die Nutzer auf spielerische und teamorientierte Art und Weise, verstehen bankinterne Zusammenhänge und können somit den Bankbetrieb einer Bank besser greifen. Dieser tiefe Betriebseinblick fördert auch das Verständnis und die Akzeptanz von Vertriebsaktivitäten. beCEO gibt es auch für General Management, wodurch auch andere Kaufmännische Berufe vertriebliche und betriebliche Zusammenhänge durch Gamification erfahren und begreifen können.



Datum und Preis nach Abstimmung Ihrer Wünsche

beCEO-Bank macht Bank (be-)greifbar

Teilnehmer werden in verschiedenen Dimensionen gefordert:

- Fachliche Kompetenzen
- Team-/Kommunikationsfähigkeit
- Entscheidungsfähigkeit

Flexible Einsatzmöglichkeiten:

- Grundlagenausbildung
- Fachbezogene Ausbildung
- Beurteilung im Assessment-Prozess
- Teamchallenge

Erhöht die Lernmotivation:

- Unmittelbarer Lerneffekt
- Anwendung statt passiver
- Wissenwiedergabe

Classroom
(3 Präsenztage)

Blended Learning

Play&Learn
(5 Präsenztage)

Teamchallenge

beCEO! 

Aktuelle Periode: B

Periode 3

Marketing & Sales

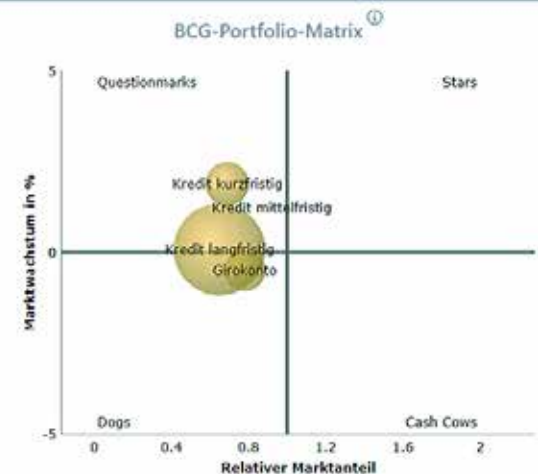
Human Resources

Finanzen

Entscheidungsprotokoll

Datenexport

Umsatz [Ⓢ]	Gewinn nach Steuern [Ⓢ]	Kumulierter Gewinn [Ⓢ]	Eigenkapitalrendite [Ⓢ]	Forderungsausfall [Ⓢ]
454,31 Mio €	81,32 Mio €	72,34 Mio €	8,8 %	1,4 %



komplett digital, onlinebasiert und ortsunabhängig

GRUNDLAGEN KONTOFÜHRUNG | (2x0,5 Tage)

Das Herzstück eines jeden Privat- oder Firmenkunden ist sein Giro- bzw. Firmenkonto. Was gibt es hierbei bei der Eröffnung und Führung zu beachten? Welche Varianten sind möglich und was müssen Sie als Banker/Bankerin im Blick haben?



24.01. + 26.01.2022 // 29.08. + 31.08.2022 // 15.11. + 16.11.22



je Termin 138,- EUR zzgl. UST



digital

Das erwartet Sie

- Kontoführung für Privatkunden
- Besondere Anlässe bei Privatkonten
- Kontoführung für Firmenkunden
- Vertretungsmöglichkeiten

GRUNDLAGEN DER FINANZBUCHHALTUNG | (2x0,5 Tage)

Sie erhalten einen kompakten und straffen Überblick über kaufmännische Grundlagen, die jeder Kaufmann / jede Kauffrau im Hinterkopf haben sollte. Folgendes erwartet Sie



04.04. + 06.04. // 04.07. + 06.07.2022



je Termin 138,- EUR zzgl. UST



digital

Das erwartet Sie:

- Aufbau und Struktur einer Bankbilanz
- Unterschiede der Bilanzkonten und Buchungsregeln
- Bilanzveränderungen
- Umsatzsteuer & Vorsteuer

NATIONALER UND INTERNATIONALER ZAHLUNGSVERKEHR | (2x0,5 Tage)

Erkennen Sie Zusammenhänge der unterschiedlichen Zahlungsmöglichkeiten und erfahren Sie, wie welche genutzt wird. Durch die Darstellung attraktiver Schaubilder und interaktiver Zusammenarbeit vernetzen sich Inputblöcke und eigenständiges Arbeiten.

Neben den inl. Zahlungsmöglichkeiten greifen wir auch die ausl. Zahlungssysteme auf und gehen auf die Devisenrechnung ein



25.01. + 27.01.2022 // 30.08. + 01.09.2022 // 21.11. + 23.11.2022



je Termin 138,- EUR zzgl. UST



digital 14:00 - 17:30 Uhr

Das erwartet Sie:

- Kartenzahlung
- Lastschrift
- Überweisung
- Sorten- u. Devisenrechnungen
- Devisenkassageschäfte abrechnen

GRUNDLAGEN DES KONSUMENTENKREDITS | (3 x 0,5 Tage)

Das erwartet Sie:

- Kreditarten,
- Vertragsunterlagen,
- Kapitaldienstfähigkeit,
- Kreditprüfung und Kreditvergabe

Die aktuelle Zinspolitik macht Kredite für Kunden äußerst attraktiv und auch für Banken sind die Zinserträge eine wichtige Einnahmequelle. Worauf müssen Sie als Banker/-in bei einer Kreditvergabe achten? Wie prüfen Sie einen Kredit richtig und welche unterschiedlichen Kreditarten stehen zur Verfügung. Wir geben Ihnen eine kompakte Orientierung.



26.01. + 31.01. + 02.02.2022 // 05.04. + 07.04. + 11.04.2022

04.07. + 06.07. + 11.07.2022 // 28.11. + 30.11. + 05.12.2022



digital € für 3x0,5 Tage 205,- EUR zzgl. UST

GRUNDLAGEN DES WERTPAPIERGESCHÄFTS | (4 x 0,5 Tage)

Das erwartet Sie:

- Anleihen,
- Aktien (Arten, Kapitalerhöhung),
- Fonds
- Besteuerung und Verlustverrechnung

Erfahren Sie alles über die Grundlegenden Wertpapierformen. Enggeführt am Ausbildungsstoff der Berufsschule fördern Sie Ihr Wissen und sammeln gleichzeitig Impulse für die Beratung und Ihre private Geldanlage. Wir machen Appetit aufs Geldverdienen.



25.01. + 27.01. + 01.02. + 03.02.2022 // 04.04. + 06.04. + 12.04.2022

12.07 + 13.07 + 18.07 + 20.07.2022 // 29.11. + 01.12. + 06.12. + 08.12.2022



digital € für 4x 0,5 Tage 275,-EUR zzgl. UST

VERTIEFUNG WERTPAPIERE | (2x0,5 Tage)

Das erwartet Sie:

- Optionen,
- Optionsscheine,
- Zertifikate,
- Aktienanleihe

Wir schaffen die komplizierten Stolpersteine der besonderen Wertpapiere aus dem Weg. Sie lernen den Umgang mit besonderen Wertpapieren und richten Ihr Augenmerk auch auf die prüfungsrelevanten Bereiche.



09.05. + 11.05.2022 // 09.08. + 11.08.2022 // 12.12. + 13.12.2022



digital € für 2x 0,5 Tage 138,-EUR zzgl. UST

EMOTIONALE INTELLIGENZ

Der Begriff definiert die **Fähigkeit, eigene Gefühle zu beobachten**, produktiv mit ihnen umzugehen. Weiterhin ist es die **Kompetenz, Gefühle anderer zu erkennen** und passend zu interagieren.

Ohne emotionale Erfahrungen kann die kognitive Intelligenz nicht optimal ausgeschöpft werden. Arbeiten beide effektiv zusammen, entfalten sich sowohl emotionale als auch intellektuelle Fähigkeiten.

Emotionale Fähigkeiten sind bestimmte Verhaltensmerkmale und persönliche Eigenschaften wie Selbsterkenntnis, Einfühlungsvermögen, Impulsbeherrschung, Entschlusskraft und Umgang mit Wut.

Menschen mit hoher emotionaler Intelligenz zeigen im Arbeitsleben oft bessere Leistungen und sind erfolgreicher, wenn dies angestrebt wird. Studien belegen, dass EI sich trainieren lässt. Vor allem Führungskräfte sind gut beraten, ihre emotionale Intelligenz zu schulen. Um seine Führungsaufgabe gut zu meistern, braucht man ein Gefühl für andere Menschen.





Aber auch alle anderen Arbeitnehmer kommen besser zurecht, wenn sie ihre eigenen Emotionen gut wahrnehmen können. Sie fühlen sich den Situationen dann nicht mehr so ausgeliefert. Wer seine Gefühle als Warnsignal nutzt, werde weniger gemobbt und entgeht eher einem Burn-Out.

Hat man einen guten Zugang zu sich selbst und akzeptiert sich mit all seinen Macken, ist das Grenzen setzen akzeptiert, kann man besser Grenzen setzen, und einem wird mehr Respekt entgegengebracht.

GRUNDLAGEN VERTRIEBSTRAINING | (2x 0,5 Tage)

Für Ihren Erfolg im Verkauf benötigen Sie das passende Werkzeug. Lernen Sie, worauf Sie in einem guten Beratungsgespräch achten sollten, um ein guter Verkäufer/gute Verkäuferin zu werden.



17.01. + 19.01.2022 // 11.04. + 13.04.2022 // 19.09. + 21.09.2022 // 28.11. + 30.11.2022



digital € für 2x 0,5 Tage 165,-EUR zzgl. UST

Das erwartet Sie:

- Optimale Gesprächsführung,
- Beraterverständnis,
- Cross-Selling Potentiale erkennen und nutzen

BAUFINANZIERUNG | (4x0,5 Tage)

Der Traum vom eigenen Haus ist für viele Kunden ein wichtiges Thema im Finanzleben. In unserem Fachtraining erhalten Sie einen kompakten Überblick und erhalten Einblick in alle Teilbereiche, die hier wichtig zu beachten sind. Wir gehen auch auf besondere Finanzierungsformen ein und blicken auch auf Objekte, die als Kapitalanlagen dienen sollen.



08.02. + 10.02. + 15.02. + 17.02.2022 // 25.07. + 27.07 + 02.08. + 03.08.2022



digital € je Modul 275,- EUR zzgl. UST

Das erwartet Sie

- Finanzierungspläne
- Grundbuch
- Beleihungswertverfahren
- Vor- und Zwischenfinanzierung
- Finanzierungen von fremdgenutzten Objekten

FIRMENKREDITE | (3x0,5 Tage)

Ein gesundes Unternehmen muss über eine solide Finanzstruktur verfügen. Wir zeigen Ihnen die wichtigsten Aspekte die bei einer Firmenfinanzierung wichtig sind auf und verknüpfen dies mit den Kreditmöglichkeiten der Bankhäuser. Um Kreditanfragen prüfen zu können, müssen wir Ihnen auch Einblicke in die Bewertung von Vermögensgegenständen geben und Sie in die Lage versetzen Jahresabschlüsse analysieren zu können



07.03. + 09.03. + 14.03.2022 // 25.04. + 27.04. + 02.05.2022

08.08. + 10.08. + 15.08.2022



digital € je Modul 205,- EUR zzgl. UST

Das erwartet Sie

- Bewertung von Vermögensgegenständen
- Jahresabschlussanalyse
- Finanzierungsformen für Unternehmen
- Sicherheiten im Firmenkundengeschäft

GRUNDLAGEN CONTROLLING | (2x0,5 Tage)

Das erwartet Sie

- Aufgaben und Aufbau des Controllings
- Abgrenzung von der Finanzbuchhaltung
- Aufwand vs. Kosten
- Ertrag vs. Erlös
- Betriebs- vs. Wertbereich

Mit unserem Fachtraining erkennen Sie die Grundlagen der Steuerung eines Bankhauses und erlernen den Zweck und den Aufbau der bert. Kosten- und Leistungsrechnung zu verstehen. Unsere Fachparts werden mit Praxisbeispielen ergänzt und sollen somit greifbarer werden.



07.02. + 09.02.2022 // 19.07. + 21.07.2022 // 07.12. + 12.12.2022



digital € je Modul 138,- EUR zzgl. UST

VERTIEFUNG CONTROLLING | (2x0,5 Tage)

Das erwartet Sie:

- Marktzinsmethode
- Gesamtbetriebskalkulation
- Kostenverläufe
- Deckungsbeitragsrechnung
- Produkt- und Kundenkalkulation

Nachdem Sie in den Grundlagen die Struktur des Controllings erlernt haben, erkennen Sie in unserem Vertiefungsmodul die Auswirkungen von Geschäftsvorfällen zu bewerten und wie diese bei Entscheidungen zu berücksichtigen sind. Anhand von Praxisbeispielen sehen Sie, wie einzelne Produkte und Kundenverbindungen analysiert werden können.



10.05. + 12.05.2022 // 22.08. + 24.08.2022 // 14.12.-16.12.2022



digital € für 2x 0,5 Tage 138,-EUR zzgl. UST

WIRTSCHAFTSPOLITIK | (3x0,5 Tage)

Das erwartet Sie:

- Marktarten und Marktformen
- Preisbildung auf Märkten
- Systeme der Zusammenarbeit
- Konjunktur und BIP
- Außenwirtsch. Gleichgewicht
- EZB Instrumente

Als Kauffrau und Kaufmann sollten Sie ein Gespür für die Wirtschaft haben und aktuelle Entwicklungen greifen und verstehen können. Dabei ist nicht nur die inl. Wirtschaft zu betrachten, sondern auch länderübergreifende Zusammenhänge. Lassen Sie uns gemeinsam erkennen, wie unsere Wirtschaft tickt.



08.03 + 10.03 + 15.03.2022 // 30.05 + 01.06 + 08.06.2022 // 23.07 + 05.08. + 30.08.2022



digital € für 3x 0,5 Tage 205,-EUR zzgl. UST

SIMULATIONSGESPRÄCHE KREDIT | (2x0,5 Tage)

Das erwartet Sie:

- Gesprächsleitfäden für Kreditgespräche
- Simulationsgespräche
- Direktes und zielgerichtetes Feedback
- Training in Kleingruppe

Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir die optimale Gesprächsstruktur für Kreditgespräche und starten direkt in Ihre Übungsphase. Testen Sie neue Vertriebsansätze und erhalten von unseren Trainern wertvolle Tipps für eine zielgerichtete Gesprächsführung.



21.02. + 23.02.2022 // 13.06. + 15.06.2022 // 15.08. + 17.08.2022 // 07.12. + 08.12.2022



digital € für 2x 0,5 Tage 165,-EUR zzgl. UST

SIMULATIONSGESPRÄCHE ANLAGE | (2x0,5 Tage)

Das erwartet Sie:

- Gesprächsleitfäden für Anlagegespräche
- Simulationsgespräche
- Direktes und zielgerichtetes Feedback
- Training in Kleingruppe

Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir die optimale Gesprächsstruktur für Anlage- und Wertpapiergespräche. Lange reden wir nicht um den heißen Brei sondern steigen rasch in die Simulationsgespräche ein. Übung und Trainings stehen hier im Vordergrund. Freuen Sie sich auf UNterstützung unserer Vertriebstrainer und deren zielgerichtetem Feedback.



07.02. + 09.02.2022 // 09.05. + 11.05.2022 // 08.08. + 10.08.2022 // 05.12. + 06.12.2022



digital € für 2x 0,5 Tage 165,-EUR zzgl. UST

EINWANDBEHANDLUNG | (2x0,5 Tage)

Das erwartet Sie:

- Intensive Übungen der Einwandbehandlung
- Schwierige Situation im Kundengespräch meistern
- Strategien, um in der eigenen Ruhe bleiben zu können

Heute geht es ums „querstellen“, Einwände von Vorwänden abzugrenzen und mit schwierigen Situation im Verkaufsgespräch geschickt umzugehen. Wir wollen, dass Ihr Kunde Sie nicht auf dem falschen Fuss erwichst und Sie gestärkt auch schwierige Situationen meistern können.



31.01.2022 // 18.05.2022 // 26.09.2022 // 12.12.2022



digital € je Termin 85,- EUR zzgl. UST

#BÜROMANAGEMENT

PRÜFUNGSVORBEREITUNG | Teil 1 und Teil 2

„Der Weg ist das Ziel“ –

Mit einer gemeinsamen und zielgerichteten Prüfungsvorbereitung zu Ihrer erfolgreichen Abschlussprüfung.

Gewinnen Sie Sicherheit und Routine in den Prüfungsthemen. Erhalten Sie Antworten auf alle Fragen zu den Prüfungsthemen und schließen Sie fachliche Lücken. Mit uns haben Sie den optimalen Lernbegleiter an Ihrer Seite, auch zwischen den Modulen per WhatsApp.

TEIL 1

Inhalte

- Grundlagen der Tabellenkalkulation - Was ist Excel und was sind die Hauptfunktionen? Und welche benötige ich für die Prüfung?
- Erstellen von Tabellen
- Erstellen von Diagrammen in Excel
- Wichtige Funktionen, z.B. Summe, Max, Min, Mittelwert,
- Exkurs Corporate Design DIN 5008, z.B. Schreib- und Gestaltungsregeln für die Textverarbeitung (Aktennotiz, Email, Serienbrief..)

- Übungsklausuren
- Probeklausur
- gemeinsame Durchsprache weiterer offener Frage

TEIL 2

Inhalte

- Wirtschafts- und Sozialkunde
- Kundenbeziehungsprozesse
- Rechnungswesen

- Prüfungsaufgaben
- gemeinsame Durchsprache weiterer offener Fragen
- Simulation mündliche Prüfung



05.09. - 06.09.2022



198,-EUR zzgl. USt.



digital



24.10. - 25.10.2022



198,-EUR zzgl. USt.



digital

„DER WEG IST DAS ZIEL“

Mit einer gemeinsamen und zielgerichteten Prüfungsvorbereitung zu Ihrer erfolgreichen Abschlussprüfung.

Gewinnen Sie Sicherheit und Routine in den Prüfungsthemen. Erhalten Sie **Antworten** auf alle Fragen zu den Prüfungsthemen

PRÜFUNGSVORBEREITUNG NACH

ALTER PRÜFUNGSORDNUNG

Jedes Modul umfasst 1,5 Tage:

Freitags: 16.00 – 19.30 Uhr + Samstags: 09.30 – 16.00 Uhr

Buchen Sie einzelne Module oder alle Bausteine:

Einzelmodul

€ 149,- ERO zzgl.USt + TP

Komplette Vorbereitung (ohne MPV)

€ 860,- ERO zzgl.USt + TP

MÜNDL. PRÜFUNGSVORBEREITUNG (2 Tage) – mind. 8 TN max. 12 Teilnehmer

Das erwartet die Teilnehmer

- Prüfungsablauf & Tipps und Tricks von Prüfungsexperten
- Erstellung und Besprechung von optimalen Leitfäden

Gesprächssimulationen unter Prüfungsbedingungen



20. - 21.05.2022



€ 210,- ERO zzgl.USt + TP



Bei Mehrfachbuchungen können Sie sich auch direkt an das Serviceteam unter kontakt@360gradtraining.de wenden

und **schließen** Sie fachliche **Lücken. Mit uns haben Sie den optimalen Lernbegleiter** an Ihrer Seite, auch zwischen den Modulen per **WhatsApp**.

In **mehreren Modulen pro Baustein** werden die wichtigsten **Prüfungsthemen kompakt** erklärt, **Beispielaufgaben** besprochen und damit **Prüfungskompetenz** hergestellt.

Themen sind unabhängig voneinander und bauen nur indirekt aufeinander auf, sodass **jedes Modul** auch **einzel**n buchbar ist.

Jeder Web-Kurs ist auf 25 Personen beschränkt, sodass alle Fragen geklärt werden können.

PRÜFUNGSVORBEREITUNG FÜR DIE NEUE AUSBILDUNGSWELT

AB AUSBILDUNGSJAHR 2020

GAP 1 | Gestreckte Abschlussprüfung 1

KICK-OFF,

16:30-18:00. (KOSTENFREI) 16.02.22 // 28.08.2022

KONTO, ZV + IZV I. 21.02.2022 // 29.08.2022

KONTO, ZV + IZV II 23.02.2022 // 31.08.2022

ANLAGE AUF KONTEN 09.03.2022 // 05.09.2022

PRIVATKREDITE I 14.03.2022 // 07.09.2022

PRIVATKREDITE II 16.03.2022 // 12.09.2022

GENERALPROBE 23.03.2022 // 14.09.2022



15-18:30 Uhr



je Modul 69,- ERO zzgl.USt

GAP 2 | Gestreckte Abschlussprüfung 2

KICK-OFF,

16:30-18:00 (KOSTENFREI) 26.09.2022

VORSORGE+ABSICHERUNG

(1 TAG/115 EURO) 08.10.22

WERTPAPIERE 14.10.-15.10.2022

WIRTSCHAFTSKUNDE 21.10.-22.10.2022

CONTROLLING 28.10.-29.10.2022

BAUFINANZIERUNG 04.11.-05.11.2022

FIRMENKREDITE 11.11.-12.11.2022



Freitags 16:00 - 19:30 Uhr

Samstags 09:30 - 16:00 Uhr



Paketpreis 175,- ERO zzgl.USt + TP

MÜNDL. PRÜFUNGSVORBEREITUNG | (2 Tage) – mind. 8 TN max. 12 Teilnehmer

Meistern Sie die letzte Etappe Ihrer Abschlussprüfung souverän.

„MÜNDLICHE PRÜFUNGSV.

09.12.-10.12.2022

09:00-16:00* (210,- EURO)

Das erwartet die Teilnehmer

- Prüfungsablauf & Tipps und Tricks von Prüfungsexperten
- Erstellung und Besprechung von optimalen Leitfäden
- Gesprächssimulationen unter Prüfungsbedingungen

STRESS UND ANGST

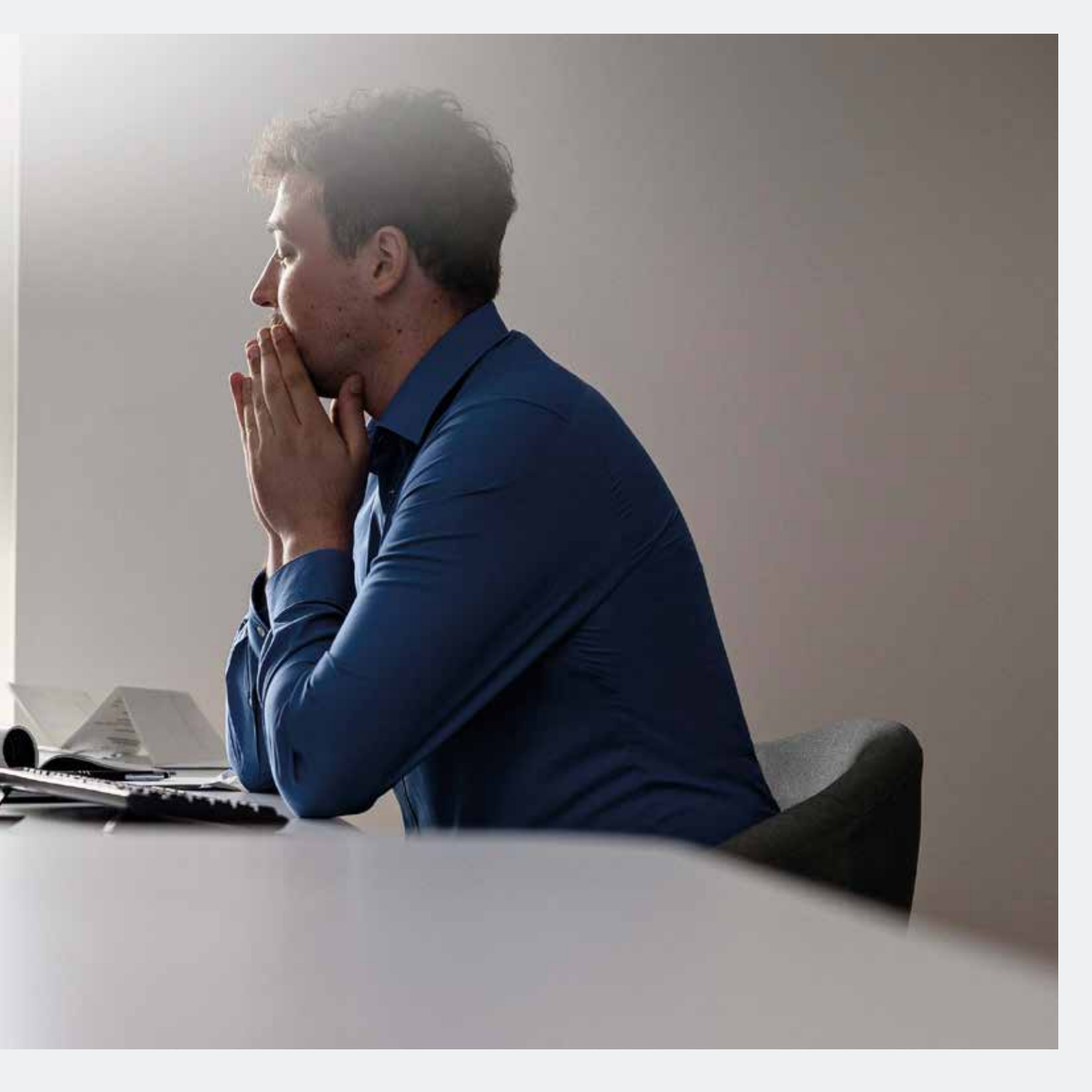
– UNTERNEHMEN MÜSSEN UMDENKEN

Stress erleben wir, wenn wir das Gefühl haben, unsere **Aufgaben nicht bewältigen** zu können. In kleinen Dosen kann es beflügeln und die Energie liefern, die das Projekt voranbringt. Dauerhaften Stress und wenig Möglichkeiten, Kraft zu tanken, empfinden wir als belastend und das wirkt sich auf die Gesundheit aus.

Der erste **Schritt des Umdenkens** muss nicht groß sein: Anstatt Grenzen immer weiter auszutesten, ist es hilfreich, wenn Mitarbeiter und/oder Vorgesetzte emotional belastende **Situationen wahrnehmen** und versuchen, den **Stress zu reduzieren** und sich gegenseitig zu **unterstützen**. Nicht jedem ist dieses Feingefühl in die Wiege gelegt. Umso wichtiger ist der **offene und kollegiale Austausch** im Team und/oder **Fortbildungsmaßnahmen**. Es muss klar sein, dass **über Gefühle geredet** werden darf, ohne dass man Ärger oder Tratsch befürchten muss. Auch die **Unternehmenskultur** muss sich anpassen und Verhaltensweisen etablieren, die Gefühle zulassen und fördern.

All diese **Aspekte brauchen Zeit** und ein grundlegendes Umdenken. Dieser Aufwand ist es jedoch **wert**. Erlebt man im Job **Verständnis** für seine Gefühle und somit für sein **authentisches Ich**, kann das **Teams und Unternehmen stärken** und bereichern.





TRAINER

IN ANDEREN BEGEISTERUNG WECKEN

SPEZIALITÄTENWISSEN GEWÜRZT MIT EINER PORTION INDIVIDUALITÄT UND MOTIVATION.

Mit uns geben Sie nicht nur Ihr Fachwissen weiter. Sie erhalten Tipps und Tricks, mit denen Sie, Ihre Trainerpersönlichkeit stärken und die Trainings spannend und interaktiv gestalten können.

PRÄSENTATION UND VISUALISIERUNG |

Ihr Konzept für Ihre Präsentation ist stimmig, aber der **Funke zu Ihren Zuhörern** will einfach nicht überspringen? Ihre Präsentation könnte etwas „Pepp“ gebrauchen? Schon mit wenigen Techniken lässt sich die Präsentation Ihrer Inhalte und auch die Art und Weise Ihrer Präsentationstechnik optimieren und es gelingt Ihnen, Ihre Zuhörer zu fesseln. Lernen Sie, Ihre **Körpersprache gezielt** einzusetzen und erhalten Sie **konstruktives Feedback** zu Ihrer Präsentation(-art). Lernen Sie die **Grundlagen der Visualisierung** am Flipchart und Beamer kennen. Stärken Sie Ihr **Selbstbewusstsein** und somit Ihre **Wirkung vor Publikum**.

Das erwartet Sie:

- **Körpersprache** und **Bewegung im Raum**
- **Starker Einstieg** – Darauf kommt es an
- **Bleibender Ausklang**: Die Dramaturgie Ihres Vortrages
- Moderne und gelungene Powerpoint-Präsentation
- **Visualisierungsgrundlagen** am Flipchart und Pinnwand
- Übungen und Feedback



02.09.2022 (09:00 – 16:00 Uhr)



Maiz



245,-EUR zzgl. UST

TRAINERAUSBILDUNG |

Sie sind Fachexpertin/Fachexperte und möchten Ihr Wissen weitergeben und als TrainerIn durchstarten? Sie sind schon im Trainingsbereich aktiv und möchten Ihr Know-How updaten?

In unserer teilnehmerorientierten Trainerausbildung erhalten Sie konkrete methodische und didaktische Impulse, es gibt aber auch genug Raum für kollegialen Austausch und Training. Auch haben Sie die Möglichkeit Ihre visuelle Darstellung zu optimieren und konkretes Feedback für Ihren persönlichen Trainerweg zu erhalten.

1

MODUL 1

- Methodenkompetenz
- Persönliche Trainings- und Kommunikationskompetenz
- Gruppenprozesse verstehen und erfolgreich beeinflussen
- Präsentations- und Visualisierungskompetenz



28.04. – 29.04.2022 // 15.09. – 16.09.2022

2

MODUL 2

(nur für Teilnehmer, die Modul 1 absolviert haben)

Transferphase Inklusive Supervision und Webchoaching:

- Überführung der Inhalte aus Modul 1 in die eigene praktische Arbeit
- Erstellung eines Trainingskonzepts für eine eintägige Maßnahme
- Reflektion Modul 1 und Transferphase
- Moderne und digitale Trainingsform
- Schwierige Situationen
- Simulationstraining mit Feedback



19.05. – 20.05.2022 // 03.11. – 04.11.2022

3

MODUL 3

(optional)

Webtraining leicht gemacht
(siehe S. 54-55)

Das erwartet Sie:

- lernen als professioneller Trainer aufzutreten
- erweitern ihre Methodenkompetenz, um aktivieren de Schulungen gestalten und flexibel auf unterschiedliche Gruppen eingehen zu können
- stärken ihre Präsentations- und Visualisierungskompetenz
- erhalten Impulse für den Umgang mit schwierigen Teilnehmern und zum Umgang mit herausfordernden Situationen (z.B. „Black-out“)
- lernen Ihr Zeitmanagement zu verbessern und effizient zu priorisieren
- Aktivierungsübungen

Buchungsoptionen:

Alle drei Module	3.995,- EUR zzgl. UST
Modul 1+2	3.549,- EUR zzgl. UST
Modul 1	1.975,- EUR zzgl. UST

WEB-TRAINING LEICHT GEMACHT

Erleben Sie, wie einfach es ist, Webtrainings spannend und interaktiv zu gestalten und durchzuführen. In unsrem Kompaktseminar erhalten Sie Tipps, mit welchen Tools und Methoden, Sie Ihre Teilnehmer aktiv beteiligen, wie Sie mit schwierigen Situationen und Teilnehmern umgehen und trotz fehlendem Blickkontakt kompetent und kommunikationsstark auftreten können. Ganz gleich, ob GoToWebinar, GoToTraining, Microsoft Meeting oder ein anderes Programm. Sie werden nach diesem Seminar gestärkt und mit neuen Impulsen in Ihr nächstes Webtraining starten.

MODUL 1

Webinar Grundlagen

- Allgemeine Grundlagenfunktionen des digitalen Trainingsraumes
- Anforderungen an die eigene Technik sowie die Technik der Teilnehmer
- Rechtevergabe im Webinar
- Vorteile und Herausforderungen von Webinaren im Vergleich zu Präsenzveranstaltungen
- Stärkung der inneren Haltung
- Vorstellung des GROW-Modells als strategische Vorbereitung
- Positive Denkhaltung und Kommunikation mit Einblick zu Confirmation Bias und Inner Game



09.02.2022 // 11.05.2022 // 12.11.2022

MODUL 2

Methodik & Visualisierung

- Stärkung der Methodenkompetenz durch Aufzeigen verschiedener Techniken und Betrachtung verschiedener Webinarformate
- Erweiterung der Visualisierungskompetenz durch Einsatz von Dokumentenkamera und/oder Tablet
- Nutzung verschiedener digitaler Tools für die Zusammenarbeit mit den Teilnehmern (digitale Pinnwand oder digitale MindMap)
- Nutzung der MIAK-Methode als Vorbereitungsmöglichkeit eines effizienten Webinars



16.02.2022 // 18.05.2022 // 19.11.2022

MODUL 3

Webinar-Kommunikation

- Effektive Einbindung der Teilnehmer in den Webinarablauf
- Zielgerichte Kommunikation mit den Teilnehmern und Schaffung einer aktiven Lernumgebung
- Schwierige Webinarsituationen meistern mit Blick auf technische Herausforderungen oder bei der Überwindung von Kommunikationsbrücken zu Teilnehmern
- Beachtung der 4 Teilnehmertemperaturen bei der Webinarvorbereitung und Webinardurchführung
- Besprechung individueller Themen und Fragen



23.02.2022 // 25.05.2022 // 26.11.2022



Je Modul

digital: 14:00 - 17:30 Uhr

195,-EUR zzgl. UST - pro Modul

MENSCHEN = GLÜCK

Neurologisch gesehen sind wir auf Kontaktpflege gepolt. **Gute Beziehungen** sind ein guter Indikator für ein glückliches Leben. Entscheidend sind dabei Menschen, denen man **in schwierigen Zeiten vertrauen** kann. Solche Beziehungen und als **sinnstiftend** empfundene Arbeiten haben einen höheren Stellenwert auf das persönliche Glück als etwa Wohlstand oder Ruhm. **Stimmt das Arbeitsklima**, nehmen die Krankentage im Unternehmen ab und die **Teams sind erfolgreicher**.

Es lohnt sich also, in die Stärkung von Teams zu investieren. Positive Gefühle und Erfolge sind nämlich miteinander verknüpft. Glücksgefühle wirken sich positiv auf die Gesundheit, Arbeit und Beziehungen aus und begünstigen eine Aufwärtsspirale aus bereichernden Einstellungen und Verhaltensweisen.





5 FAKTOREN DES AUTHENTISCHEN GLÜCKS:

#POSITIVE GEFÜHLE: DAZU GEHÖREN HOFFNUNG, ZUFRIEDENHEIT, DANKBARKEIT

#ENGAGEMENT: AUFGEHEN IN EINER AUFGABE (Z.B. ARBEIT ODER SPORTLICHE AKTIVITÄT)

#BEZIEHUNGEN: PFLEGEN GESUNDER BEZIEHUNGEN ZU PERSONEN

#SINN: SICH ALS TEIL EINES GROßEN GANZEN FÜHLEN

#LEISTUNG: (GEMEINSAME) ZIELE VERFOLGEN UND ERREICHEN

360GRAG TRAINING ZAHLEN&FAKTEN

13

Jahre Trainings- und
Coaching- und Moderations-
erfahrung

100%

Begeisterung für die
Weiterbildungs- und Finanz-
welt

1,2

ist die Durchschnittsnote,
die unsere Teilnehmer uns
in den Feedbacks geben

WEITERE LEISTUNGEN MIT 360GRAD-BLICK

Betreuung. So individuell, wie Sie es sind:

- Moderation von Auftaktveranstaltungen
- Moderation von Kundenveranstaltungen
- Moderation von Mitarbeiterveranstaltungen mit Vertriebsantrieb
- Leitung von Vertriebsworkshops

AUSZUG EINIGER PARTNER, DIE UNS BEREITS VERTRAUEN



LUNCH & LECTURE

360Grad Training lädt ein

alle vier bis sechs Wochen

12:30 - 13:00 Uhr

EXPERTENGESPRÄCHE RUND UM PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG, FINANZTHEMEN UND WERTSCHÄTZENDES MITEINANDER.


FREUEN SIE SICH AUF FOLGENDE THEMEN:

- # MSA – Führung in der Motivlandschaft meiner Mitarbeiter
- # Bausparvertrag – totes Pferd, von dem man absteigen sollte oder ist es noch zu retten?
- # Anzug oder Freizeitlook? Braucht die Bankenlandschaft noch einen Dresscode?
- # Neues, digitales, motiviertes Lernen –
Wie beCEO-Bank das alles schafft
- # Emotionen am Arbeitsplatz –
Wie Emotionen unsere Entscheidungen beeinflussen.
- # Immo-Fonds – mehr als nur
Vermögensstruktur



Und viele weitere spannende Themen, Experten und interessante Impulse warten auf euch.

KONTAKTIEREN SIE UNS



**Authentizität ist die Brücke
für echte Beziehungen.
Lassen Sie uns gemeinsam
Brücken bauen.**

Mombacher Str.52
55122 Mainz
tel.: 06131/6367808

Anmeldung: Unter Angabe des Seminartitels
und des Datums kontakt@360gradtraining.de

