



MARKT BANK 2022

Wir helfen Ihnen weiter

Sie haben weitere Fragen, Wünsche, Anregungen oder benötigen zusätzliche Informationen?

Unser KundenServiceCenter hilft Ihnen gern weiter.

Telefon 0721 98 98-1 00

✉ kundenservicecenter@bwgv-akademie.de

Entwicklungswege (GenoPE)

Dieses Dokument enthält Entwicklungswege (GenoPE) und Spezialmodule.

Weitere Informationen zu unseren Entwicklungswegen erhalten Sie in unserem speziellen Veranstaltungsprogramm „Entwicklungswege und Lehrgänge“ und in unserer Übersicht zum Aufbau der Entwicklungswege (GenoPE).

→ [Entwicklungsweg – weitere Informationen](#)

Hinweis

Die angegebenen Preise verstehen sich (soweit nicht anders angegeben) als Nettopreise und entsprechen bei fortbestehender Gültigkeit der Steuerbefreiung dem Endpreis. Im Falle einer Änderung der behördlichen Handhabung oder Gesetzesänderung ist die gesetzliche MwSt. zusätzlich zu berücksichtigen.

Inhaltsverzeichnis

Markt Bank	4
Privatkundengeschäft	4
Entwicklungsweg ServiceBeratung	4
Modul 3: Ganzheitliche Omnikanal-ServiceBeratung	4
Prüfungsvorbereitung auf den KompetenzNachweis Serviceberatung	5
KompetenzNachweis Zertifizierter VR-ServiceBerater	8
Entwicklungsweg PrivatkundenBeratung	10
Modul 4: Umsetzung der ganzheitlichen Omnikanal-PrivatkundenBeratung	10
Prüfungsvorbereitung auf den KN VR PrivatkundenBerater	12
KompetenzNachweis Zertifizierter VR-PrivatkundenBerater	14
Entwicklungsweg VermögensPlanung	16
Modul 2 - Vorsorge- und Risikomanagement und Vermögensnachfolgeplanung	16
Modul 4 - Anlage in spezielle Anleihen, Fonds, Zertifikate sowie in Immobilien	17
Entwicklungsweg WohnbaufinanzierungsBeratung	18
KompetenzNachweis VR-WohnbaufinanzierungsBeratung	18
Vertriebskompetenz	20
Erfolgreiche Führung im Vertrieb - gemeinsam anspruchsvolle Ziele erreichen	20
Firmenkundengeschäft	21
KundenServiceCenter	21
Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs	21
Immobilienberatung	21
Entwicklungsweg Wohnbaufinanzierung	21
KompetenzNachweis VR-WohnbaufinanzierungsBeratung	21
Arbeitsorganisation & Selbstmanagement	23
Besprechungen, Moderation & Präsentation	23
Effektive Besprechungen und Meetings zeitsparend durchführen und protokollieren	23
Persönliche Entwicklung & Kommunikation	25
Souverän argumentieren - erfolgreich verhandeln	25
Feedback-Training - mehr Motivation und Leistung durch wirksamen Austausch	27
Psychologische Strategien bei Beratung und Verkauf mit der Transaktionsanalyse	29
Mittels nonverbaler Signale und professionellem Stimmeinsatz wirkungsvoll kommunizieren	31
Schlagfertigkeit - Souverän auf unvorhergesehene Situationen reagieren	33

Modul 3: Ganzheitliche Omnikanal-ServiceBeratung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg ServiceBeratung

Die fachlichen Grundlagen sind gelegt - nun gilt es, das Gelernte im omnikanischen Beratungsgespräch und unter Anwendung von agree21Beratung-Privat methodisch und verkäuferisch erfolgreich umzusetzen. Schritt für Schritt und entlang der Prozessschritte der Genossenschaftlichen Beratung erarbeiten sich die Teilnehmer eine strukturierte Vorgehensweise für ihre Analyse- und Angebotsgespräche. Ergänzt durch Persönlichkeit und Transparenz steigern die Teilnehmer ihre Beratungsqualität.

Themenschwerpunkte

- Wirkfaktoren und Besonderheiten der omnikanischen Vertriebswege
- Aufmerksamkeit bei der Videoberatung erlangen und erhalten
- Übungssequenz Videoberatung
- Umgang mit Widerständen, Ängsten und herausfordernden Situationen
- Einführung in die Genossenschaftliche Beratung als Grundlage einer Gesprächsstruktur
- Methodischer und verkäuferischer Umgang mit dem Kundenbeziehungsmanagement
- Sichere Argumentation bei Einwänden und Vorwänden, Nutzenargumentation
- Gesprächsübungen in Analyse und Angebot unter Einsatz von agree21 Beratung Privat mit Trainerfeedback

Anrechenbare Bildungszeit IDD: 5 Stunden

Dies ist eine Bildungsangebot der BWGV-Akademie
Am Rüppurrer Schloß 40, 76199 Karlsruhe

Zielsetzung/Nutzen

- Sie verinnerlichen die Philosophie der Genossenschaftlichen Beratung und vermitteln diese dem Kunden als persönlichen Mehrwert.
- Sie setzen die Gesprächsvorbereitung als Grundlage für das Beratungsgespräch ein und beherrschen das Kundenbeziehungsmanagement als Basis für alle weiteren Beratungsthemen.
- Sie nutzen das Kundencockpit, um ganzheitlich alle Ziele und Wünsche des Kunden zu beleuchten und Interesse für weitere Themen zu wecken.
- Sie setzen die Beratungsassistenten kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert in der Genossenschaftlichen Beratung ein.
- Sie erlangen Sicherheit im Beratungsgespräch durch intensives Beratungstraining unter Einbindung von agree21.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PM0205

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

5 Tage

TERMINE & ORTE

PM0205.00122.1

 25.04.2022 - 29.04.2022

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.500,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.875,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0205.00222.1

 30.05.2022 - 03.06.2022

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.500,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.875,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0205.00422.1

 17.10.2022 - 21.10.2022

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.500,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.875,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0205.00522.1

 12.12.2022 - 16.12.2022

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

- Sie erlangen Sicherheit in allen omnikanalen Vertriebswegen

Zielgruppe

Serviceberater

Hinweise

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges VR-ServiceBerater. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Mitglieder: **1.500,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.875,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0205.00622.1

 **20.02.2023 - 24.02.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.500,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Prüfungsvorbereitung auf den KompetenzNachweis Serviceberatung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg ServiceBeratung

Im Rahmen der Prüfungsvorbereitung haben die Teilnehmer die Gelegenheit, Fragen und Unsicherheiten vor dem KompetenzNachweis im Gespräch mit einem Experten zu klären und die wichtigsten fachlichen Inhalte durch Wiederholung aufzufrischen. Das Webinar dauert ca. 2 Stunden. Die Uhrzeit wird rechtzeitig mitgeteilt.

Themenschwerpunkte

- Beantwortung fachlicher Fragen zum Entwicklungsweg
- Vorbereitung auf den KompetenzNachweis

Zielsetzung/Nutzen

Die Teilnehmer vertiefen die Fachinhalte aus den Modulen 1-2 als Vorbereitung für das Kernmodul 3 und den anschließenden KomeptenzNachweis.

Zielgruppe

Mitarbeiter des Entwicklungsweges VR-ServiceBerater

Hinweise

Wir empfehlen, das Prüfungsvorbereitungswebinar vor Modul 3 (PM0205) zu besuchen. Im Webinar werden die wichtigsten Fachinhalte nochmals wiederholt, so dass die Teilnehmer anschließend perfekt vorbereitet in das Umsetzungstraining starten können.

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges VR-ServiceBerater. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PM0138

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PM0138.00122.1

 **21.03.2022 von 17:30 - 19:30 Uhr**

📍 Digital

Mitglieder: **175,00 €**

Nicht-Mitglieder: **210,00 €**

PM0138.00222.1

 **17.05.2022 von 17:30 - 19:30 Uhr**

📍 Digital

Mitglieder: **175,00 €**

Nicht-Mitglieder: **210,00 €**

PM0138.00322.1

 **05.09.2022 von 17:30 - 19:30 Uhr**

📍 Digital

Mitglieder: **175,00 €**

Nicht-Mitglieder: **210,00 €**

PM0138.00522.1

 **10.11.2022 von 17:30 - 19:30 Uhr**

📍 Digital

Mitglieder: **175,00 €**

Nicht-Mitglieder: **210,00 €**

PM0138.00622.1

 **30.01.2023 von 17:30 - 19:30 Uhr**

📍 Digital

Mitglieder: **175,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

KompetenzNachweis Zertifizierter VR-ServiceBerater

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg ServiceBeratung

Im zum gewählten Entwicklungsweg zugehörigen KompetenzNachweis wird Ihr neu gewonnenes Wissen und Können abgefragt, bewertet und mit erfolgreichem Bestehen bescheinigt. Wir wünschen Ihnen bereits jetzt viel Erfolg.

Themenschwerpunkte

- Multiple-Choice-Test (MC-Test)
- Beratungsgespräche (Analyse und Angebotsgespräch)

Zielgruppe

ServiceBerater

INFOS

PRODUKTNUMMER

PM0011

VERANSTALTUNGSTYP

Prüfung

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PM0011.00722.1

 02.06.2022

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **825,00 €**

Nicht-Mitglieder: **990,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0011.00122.1

 03.06.2022

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **825,00 €**

Nicht-Mitglieder: **990,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0011.00822.1

 15.07.2022

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **825,00 €**

Nicht-Mitglieder: **990,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0011.00322.1

 21.10.2022

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **825,00 €**

Nicht-Mitglieder: **990,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0011.00622.1

 29.03.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **825,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Modul 4: Umsetzung der ganzheitlichen Omnikanal-PrivatkundenBeratung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg PrivatkundenBeratung

Nach der Vertiefung der Fachinhalte steht nun die praktische Umsetzung der Genossenschaftlichen Beratung im Fokus. Intensive Beratungstrainings zu den erlernten Fachinhalten bereiten die Teilnehmer unter Einbindung von agree21Beratung-Privat nicht nur auf den anschließenden KompetenzNachweis sondern auch auf ihre Kundenberatungen in der Praxis optimal vor.

Themenschwerpunkte

- Die vertriebliche Umsetzung der Genossenschaftlichen Beratung
- Vertriebsorientierter Einsatz der Assistenten „Vermögen“, „Vorsorge“ und „Absicherung“
- Zielgerichtete Gesprächsstrategie im Angebot und Abschluss, Darstellung des Kundennutzens
- Rechtliche Rahmenbedingungen beim Angebot und Abschluss (WpHG, IDD)
- Beratungstraining von Analysegesprächen mit agree21Beratung-Privat
- Beratungstraining von Angebotsgesprächen mit agree21Beratung-Privat

Anrechenbare Bildungszeit IDD: 4 Stunden

Dies ist ein Bildungsangebot der BWGV-Akademie Am Rüppurrer Schloß 40, 76199 Karlsruhe

Zielsetzung/Nutzen

- Sie können die genossenschaftliche Beratung ziel- und abschlussorientiert einsetzen
- Sie können erfolgreiche Gesprächsstrategien, Formulierungen und Methoden fachlich kompetent anwenden
- Sie setzen gekonnt den Vorgang der Genossenschaftlichen Beratung ein und wenden dabei sicher und überzeugend die jeweiligen Assistenten an („Vermögen“, „Vorsorge“ und „Absicherung“)
- Sie setzen die rechtlichen Vorgaben (WpHG, IDD) kundenorientiert ein
- Sie erlangen Sicherheit in der praktischen Umsetzung durch umfangreiche Trainingssequenzen mit agree21Beratung-Privat und bereiten sich intensiv auf den KompetenzNachweis vor

Zielgruppe

Privatkundenberater

Hinweise

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges VR-PrivatkundenBerater. Sie kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse auch einzeln gebucht werden.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PM0225

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

4 Tage

TERMINE & ORTE

PM0225.00122.1

 16.05.2022 - 19.05.2022

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.180,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.475,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0225.00222.1

 20.06.2022 - 23.06.2022

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.180,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.475,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0225.00422.1

 14.11.2022 - 17.11.2022

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.180,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.475,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0225.00622.1

 20.02.2023 - 23.02.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.180,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Prüfungsvorbereitung auf den KN VR PrivatkundenBerater

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg PrivatkundenBeratung

Auch bei guter Vorbereitung in den einzelnen KernModulen treten kurz vor dem KompetenzNachweis immer wieder Fragen zu den einzelnen Fachthemen auf. Das Prüfungsvorbereitungswebinar soll dazu beitragen, die bereits gelernten Inhalte zu wiederholen und offene Fragen zu klären.

Themenschwerpunkte

Wiederholung der fachlichen Themen der Module des Entwicklungswegs zur Vorbereitung auf den Kompetenznachweis.

Zielgruppe

Mitarbeiter in der PrivatkundenBeratung, welche den Entwicklungsweg VR-PrivatkundenBerater durchlaufen und kurz vor dem KompetenzNachweis stehen.

Hinweise

Das Webinar dauert circa 2 Stunden.

Empfohlener Zeitpunkt des Webinars: Nach PM0224 und vor PM0225 (Umsetzungsmodul)

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges VR-PrivatkundenBerater. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PM0137

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PM0137.00122.1

 **29.04.2022 von 17:30 - 19:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **175,00 €**

Nicht-Mitglieder: **210,00 €**

PM0137.00222.1

 **30.05.2022 von 17:30 - 19:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **175,00 €**

Nicht-Mitglieder: **210,00 €**

PM0137.00322.1

 **08.09.2022 von 17:30 - 19:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **175,00 €**

Nicht-Mitglieder: **210,00 €**

PM0137.00522.1

 **29.11.2022 von 17:30 - 19:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **175,00 €**

Nicht-Mitglieder: **210,00 €**

PM0137.00622.1

 **31.01.2023 von 17:30 - 19:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **175,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

KompetenzNachweis Zertifizierter VR-PrivatkundenBerater

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg PrivatkundenBeratung

Im zum gewählten Entwicklungsweg zugehörigen KompetenzNachweis wird Ihr neu gewonnenes Wissen und Können abgefragt, bewertet und mit erfolgreichem Bestehen bescheinigt. Wir wünschen Ihnen bereits jetzt viel Erfolg.

Themenschwerpunkte

Die Leistungen werden in unterschiedlichen Prüfformen differenziert ermittelt und bewertet.

Voraussetzung für die Teilnahme am KompetenzNachweis Zertifizierter VR-PrivatkundenBeratung ist der erfolgreiche Abschluss des Lehrgangs VR-ServiceBeratung, ein vergleichbarer Abschluss oder 5 Jahre bankspezifische Praxiserfahrung nach Abschluss der Ausbildung.

Die Inhalte der Module PM0221, PM0222, PM0224 und PM0225 werden im KompetenzNachweis als bekannt vorausgesetzt. Der erfolgreiche Abschluss des Entwicklungsweges berechtigt dazu, den folgenden Titel zu führen: Zertifizierter VR-Privatkundenberater.

Zielgruppe

Privatkundenberater

Hinweise

Mit Bestehen des KompetenzNachweises VR-PrivatkundenBeratung wird erstmalig der **"VR-BeraterPass PrivatkundenBeratung"** mit einer Gültigkeit von drei Jahren ausgestellt.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PM0021

VERANSTALTUNGSTYP

Prüfung

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PM0021.00122.1

 **24.06.2022**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.020,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.275,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0021.00222.1

 **22.07.2022**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.020,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.275,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0021.00322.1

 **24.10.2022**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.020,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.275,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0021.00622.1

 **28.03.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.020,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Modul 2 - Vorsorge- und Risikomanagement und Vermögensnachfolgeplanung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg VermögensPlanung

Die Teilnehmer lernen in Modul 2 das Vorsorge- und Risikomanagement, das ganzheitliche Management der persönlichen Risiken sowie die persönliche und betriebliche Altersvorsorge. Im Rahmen des Seminars erhalten die Teilnehmer 15 Weiterbildungsstunden nach VersVermV (IDD).

Darüber hinaus wird das Thema Nachfolgeplanung intensiv behandelt. Es werden Fallstudien zum Erbrecht und zur Testamentsgestaltung behandelt sowie die Themen Bankvollmacht und Vorsorgevollmachten.

Themenschwerpunkte

- Vorsorge- und Risikomanagement
- ganzheitliches Management der persönlichen Risiken sowie die persönliche und betriebliche Altersvorsorge
- Vermögensnachfolgeplanung
- Fallstudien zum Erbrecht und zur Testamentsgestaltung
- Bankvollmacht und Vorsorgevollmachten

Im Rahmen des Seminars erhalten die Teilnehmer 15 Weiterbildungsstunden nach VersVermV (IDD).

Zielgruppe

Berater vermögender Privatkunden

Hinweise

Neu! Hybrid!

Für dieses Angebot gibt es Termine, die hybrid, also als Kombination aus Präsenzveranstaltung und Streaming-Event, durchgeführt werden. Somit ist entweder die Teilnahme in Präsenz oder eine digitale Teilnahme möglich – die Wahl liegt bei Ihnen. Für eine digitale Teilnahme wählen Sie bitte den entsprechenden Termin mit der Kennzeichnung „Hybrid“. Weitere Informationen zum Thema „Hybride Veranstaltungsdurchführung“ finden Sie [hier](#).

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges VR-VermögensPlaner. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PM0130

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

4 Tage

TERMINE & ORTE

PM0130.00122.1

 **14.02.2022 - 17.02.2022**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.470,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.764,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0130.00322.1

 **11.07.2022 - 14.07.2022**

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.470,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.764,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

[ZUR BUCHUNG](#)

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Modul 4 - Anlage in spezielle Anleihen, Fonds, Zertifikate sowie in Immobilien

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg VermögensPlanung

In Modul 4 befassen sich die Teilnehmer mit der Anlage in spezielle Anleihen in Euro und Fremdwährung sowie spezielle Fonds für vermögende Privatkunden. Darüber hinaus werden Zertifikate intensiv behandelt sowie die Anlage in Immobilien in ihren verschiedenen Ausprägungen: So wird Spezialwissen bei der Anlage in offenen Immobilienfonds vertieft sowie die Direktanlage in Immobilien beleuchtet und auch die Spezifika der Anlage in unternehmerische Beteiligungen (insbesondere geschlossene Immobilienfonds) behandelt.

Themenschwerpunkte

Anlage in folgende Assetklassen:

- spezielle Anleihen in Euro und Fremdwährung
- diverse Zertifikate
- spezielle Fondslösungen für vermögende Privatkunden
- Anlage in Immobilien: offene Fonds (Spezialwissen), geschlossene Immobilienfonds sowie Direktinvestment

Zielgruppe

Berater vermögender Privatkunden

Hinweise

Neu! Hybrid!

Für dieses Angebot gibt es Termine, die hybrid, also als Kombination aus Präsenzveranstaltung und Streaming-Event, durchgeführt werden. Somit ist entweder die Teilnahme in Präsenz oder eine digitale Teilnahme möglich – die Wahl liegt bei Ihnen. Für eine digitale Teilnahme wählen Sie bitte den entsprechenden Termin mit der Kennzeichnung „Hybrid“. Weitere Informationen zum Thema „Hybride Veranstaltungsdurchführung“ finden Sie [hier](#).

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges VR-VermögensPlaner. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PM0131

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

4 Tage

TERMINE & ORTE

PM0131.00122.1

 **25.04.2022 - 28.04.2022**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.470,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.764,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0131.00322.1

 **17.10.2022 - 20.10.2022**

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.470,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.764,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

KompetenzNachweis VR-WohnbaufinanzierungsBeratung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg WohnbaufinanzierungsBeratung

Im zum gewählten Entwicklungsweg zugehörigen KompetenzNachweis wird Ihr neu gewonnenes Wissen und Können abgefragt, bewertet und mit erfolgreichem Bestehen bescheinigt. Wir wünschen Ihnen bereits jetzt viel Erfolg.

Themenschwerpunkte

Die Leistungen werden in unterschiedlichen Prüfformen differenziert ermittelt und bewertet. Die Inhalte der Module PM0152, PM0153 und PM0154 werden im KompetenzNachweis als bekannt vorausgesetzt.

Bei erfolgreichem Abschluss erhält der Teilnehmer den Titel Zertifizierter VR-WohnbaufinanzierungsBerater.

Zielgruppe

Mitarbeiter WohnbaufinanzierungsBeratung

INFOS

PRODUKTNUMMER

PM0008

VERANSTALTUNGSTYP

Prüfung

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PM0008.00422.1

 08.02.2022

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **935,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.170,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0008.00122.1

 12.09.2022

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **935,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.170,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0008.00222.1

 05.12.2022

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **935,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.170,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0008.00322.1

 01.03.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **935,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Erfolgreiche Führung im Vertrieb - gemeinsam anspruchsvolle Ziele erreichen

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Vertriebskompetenz

Als Vertriebsführungskraft haben Sie eine Vielzahl von Herausforderungen zu bewältigen. Neben den eigenen einzuhaltenden Vorgaben sollen Sie Ihr junges, erfahrenes oder auch heterogenes Team motivieren und bei der Erreichung der Ziele unterstützen. Gleichzeitig gilt es, Prozesse einzuhalten und Neuerungen nachhaltig umzusetzen - vor dem Hintergrund zunehmender Veränderungen und in einem anspruchsvollen Marktumfeld. In diesem Seminar erarbeiten Sie Methoden und Vorgehensweisen, situativ stimmig in komplexen Führungssituationen zu agieren. Sie erweitern Ihre Handlungsspielräume, um in den unterschiedlichen Situationen und Kontexten noch wirksamer führen zu können.

Themenschwerpunkte

- Führen heterogener Teams
- Umgang mit unterschiedlichen Motivationslagen
- Rollenklarheit ausbauen und Rollenkonflikte klären
- Kommunikation in Veränderungsprozessen wirksam gestalten
- Eigenes Führungsverhalten im Vertrieb reflektieren und weiterentwickeln
- Weitere Ansätze entwickeln, die Mitarbeiter bei der Erreichung Ihrer Vertriebsziele zu begleiten
- Mitarbeitergespräche mit unterschiedlichen Themenschwerpunkten (z.B. Feedback, Standortgespräch, Zielvereinbarungsgespräch etc.)

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen,...

- Ihr Führungsverhalten an unterschiedliche Mitarbeiter anzupassen
- "geistige Frührentner" mit auf den Weg zu nehmen
- Demotivation verstehen und Motivation erzeugen
- den situativen Umgang mit Druck und Entlastung, um die Ziele wirksam zu erreichen
- anspruchsvolle Gesprächssituationen im Führungsalltag noch besser zu meistern
- ein offenes und gutes Betriebs- und Vertriebsklima im Team zu erzeugen

Zielgruppe

Vertriebsleiter, Filial-/Geschäftsstellenleiter, die die Besonderheiten der Führung im Vertrieb trainieren möchten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

MM0416

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

MM0416.00122.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 26.01.2023 - 25.11.2022

 **26.01.2023 - 27.01.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

 **25.11.2022**

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

Mitglieder: **0,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Firmenkundengeschäft

KundenServiceCenter

Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs

Immobilienberatung

Entwicklungsweg Wohnbaufinanzierung

KompetenzNachweis VR-WohnbaufinanzierungsBeratung

Markt Bank / Immobilienberatung / Entwicklungsweg Wohnbaufinanzierung

Im zum gewählten Entwicklungsweg zugehörigen KompetenzNachweis wird Ihr neu gewonnenes Wissen und Können abgefragt, bewertet und mit erfolgreichem Bestehen bescheinigt. Wir wünschen Ihnen bereits jetzt viel Erfolg.

Themenschwerpunkte

Die Leistungen werden in unterschiedlichen Prüfformen differenziert ermittelt und bewertet. Die Inhalte der Module PM0152, PM0153 und PM0154 werden im KompetenzNachweis als bekannt vorausgesetzt.

Bei erfolgreichem Abschluss erhält der Teilnehmer den Titel Zertifizierter VR-WohnbaufinanzierungsBerater.

Zielgruppe

Mitarbeiter WohnbaufinanzierungsBeratung

INFOS

PRODUKTNUMMER

PM0008

VERANSTALTUNGSTYP

Prüfung

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PM0008.00422.1

 08.02.2022

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **935,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.170,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0008.00122.1

 12.09.2022

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **935,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.170,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0008.00222.1

 05.12.2022

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **935,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.170,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

PM0008.00322.1

 **01.03.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **935,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Arbeitsorganisation & Selbstmanagement

Besprechungen, Moderation & Präsentation

Effektive Besprechungen und Meetings zeitsparend durchführen und protokollieren

Markt Bank / Besprechungen, Moderation & Präsentation

Zeit ist Geld. Vieles davon wird in Meetings verschwendet.

Es ist ein Balanceakt, ein effektives und effizientes Meeting durchzuführen. Vielfältige und zum Teil schwierige Situationen treten spontan auf und fordern der Besprechungsleitung etliche Kompetenzen ab.

Durch Simulationen individueller Fälle können Teilnehmer ihre Kompetenzen stärken und weiterentwickeln sowie die künftige Meetingdauer messbar verkürzen.

Unser Special für Projektleitung und Führungskräfte am zweiten Tag:

- Sie lernen, als Sitzungsleitung souverän vor Ihrem Team aufzutreten, große Zusammenhänge zu erklären und kleinen Problemen Raum zu geben.
- Sie reagieren angemessen auf Killerphrasen und Regelverletzungen.

Unser Special für Assistenzen und Mitarbeiter im Sekretariat am zweiten Tag:

- Sie lernen, im Namen der Führungskraft die Besprechung zu leiten.
- Sie erfahren, wie Sie Meetings professionell und zeitsparend protokollieren.
- Sie lernen, Ergebnisse und Beschlüsse zu sichern und zu überwachen.

Am Ende des zweiten Tages erfolgt wieder im Plenum eine Vergemeinschaftung der Erkenntnisse.

Sie haben Interesse? Für dieses Veranstaltungsangebot wurden noch keine Termine geplant. Dann teilen Sie uns das gerne durch Buchung einer Veranstaltungsvormerkung mit. Sie können wählen, ob Sie Ihr Interesse für das laufende, oder das folgende Jahr anmelden möchten und werden umgehend von uns informiert, wenn der Termin feststeht. (Ihre Buchung ist unverbindlich. Bei Terminanlage werden Sie automatisch eingebucht und können kostenfrei stornieren wenn Ihnen der angebotene Termin nicht zusagt.)

Themenschwerpunkte

- Rolle der Besprechungsleitung
- Durch die Besprechung führen - Profi-Werkzeuge der Moderation
- Zeitmanagement, TOPs und Zielsetzung

INFOS

PRODUKTNUMMER

PE0301

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **1.029,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.286,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

- Schwierige Situationen meistern
- Regeln und Empfehlungen für das Protokoll
- Verbindlichkeit und Vereinbarungen im Protokoll
- Nachbereitung und Erfolgskontrolle

Zielsetzung/Nutzen

Sie ...

- lernen die erfolgskritischen Faktoren für ziel- und ergebnisorientierte Meetings kennen.
- lernen, durch Moderation Anwesende zu einem konstruktiven Gedankenaustausch anzuregen.
- erfahren, wie Sie mit schwierigen Situationen angemessen umgehen.
- lernen, für hohe Identifikation mit den Beschlüssen und Umsetzungsbereitschaft zu sorgen.
- erhalten wichtige Arbeitshilfen, Vorlagen und Checklisten.
- können eigene Fälle und Situationen im Training bearbeiten und einer Lösung zuführen.
- erhalten individuelles Feedback zu Ihrem persönlichen Stil und dessen Weiterentwicklung.

Zielgruppe

1. Fach- und Führungskräfte sowie Mitarbeiter und Leiter aus Projekten und Teams, die durch effiziente Besprechungen und Meetings mehr Zeit gewinnen und darin zugleich ziel- und teilnehmerorientiert agieren wollen.
2. Assistenzen und Mitarbeiter im Sekretariat, die für ihre Führungskräfte Besprechungen noch zielführender begleiten wollen.

Hinweise

Als Referenten fungieren **Stefanie Arnold**, Arnold Consulting Coaching Training, und **Melanie von Graeve**, Inhaberin der Agentur DKTS Der Konferenz- und TagungsService.

Stefanie Arnold begleitet Führungskräfte und Projektleiter als Trainerin, Beraterin und Coach und ist u.a. Dozentin an diversen Hochschulen und Instituten.

Melanie von Graeve war 10 Jahre als Vorstandsassistentin tätig, bevor sie 2001 ihr eigenes Unternehmen gründete. Neben der Agenturleitung ist sie als Referentin, Coach und Fachbuchautorin erfolgreich. Seit vielen Jahren ist sie erfolgreich als Trainerin tätig und dafür mehrfach ausgezeichnet worden.

Markt Bank / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Erfolgreich zu verhandeln, ist eine Herausforderung! Ob bewusst oder unbewusst: Sie verhandeln täglich. Gute Argumente sind in Verhandlungen unerlässlich. Entscheidend ist jedoch die Einstellung, mit der Sie Ihrem Verhandlungspartner gegenüberzutreten. Je besser Sie in der Lage sind, sich in Ihr Gegenüber hineinzuversetzen, desto eher erreichen Sie eine Lösung, die beide Seiten zufriedenstellt. Auch die richtigen Verhandlungstechniken entscheiden oftmals darüber, ob eine Verhandlung erfolgreich ist und eine wirkliche Win-Win-Situation entsteht.

Sie haben Interesse? Für dieses Veranstaltungsangebot wurden noch keine Termine geplant. Dann teilen Sie uns das gerne durch Buchung einer Veranstaltungsvormerkung mit. Sie können wählen, ob Sie Ihr Interesse für das laufende, oder das folgende Jahr anmelden möchten und werden umgehend von uns informiert, wenn der Termin feststeht. (Ihre Buchung ist unverbindlich. Bei Terminanlage werden Sie automatisch eingebucht und können kostenfrei stornieren wenn Ihnen der angebotene Termin nicht zusagt.)

Themenschwerpunkte

- Verhandlungs- und Gesprächstechniken im praktischen Einsatz
- Ihre Rolle als Verhandlungspartner: Ausstrahlung, mentale Einstellung, innere Bilder und Denkmuster
- Rahmenbedingungen erfolgreicher Verhandlungen: methodische Vorbereitung, gezielte Steuerung, effiziente Ergebnissicherung
- Psychologie des Überzeugens - die Sach- und Beziehungsebene wirksam managen
- Souveräne Kommunikation durch aktives Zuhören und zielführende Fragen/Argumente
- Abwehr destruktiver und manipulativer Verhandlungstricks
- Partner- und sachorientiertes Verhandeln mit Win-Win-Lösungen
- Videotraining mit individuellem Feedback

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen, ...

- mit welchen Methoden Sie Ihre Verhandlungsziele besser durchsetzen und wie Sie in der Verhandlungsführung Souveränität beweisen.
- Verhandlungen und den Umgang mit Verhandlungspartnern zielgerichtet vorzubereiten und durchzuführen.
- klassische Verhandlungsmethoden und -techniken sicher anzuwenden.
- schwierige Verhandlungssituationen partnerschaftlich zu klären und gute Beziehungen aufzubauen.
- in emotionalen Verhandlungssituationen gelassen zu bleiben und unfairen Taktiken souverän zu begegnen.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PE0308

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **980,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.225,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zielgruppe

Mitarbeiter aller Bereiche, die regelmäßig Verhandlungen mit Kunden, Dienstleistern und Vertragsnehmern führen

Hinweise

Feedback-Training - mehr Motivation und Leistung durch wirksamen Austausch

Markt Bank / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Ganz ehrlich: Tun Sie sich auch hin und wieder schwer damit, ein wirklich wirksames Feedback zu geben, das "Kind" quasi beim Namen zu nennen, ohne Irritation bei Ihrem Gegenüber zu erzeugen? Adressieren Sie kritische Themen immer ehrlich und ohne Sorgen vor Konsequenzen? Dabei ist das Geben und Annehmen von Feedback eine wichtige und zentrale Fähigkeit, die dazu beiträgt, Motivation und Leistung anzuspornen, Beziehungen und Konflikte zu klären sowie Vertrauen und Wir-Gefühl im Team dauerhaft zu stärken. Wenn Stärken angemessen gewürdigt und Kritikpunkte offen und wertschätzend angesprochen werden, haben Mitarbeiter und Kollegen eine echte Chance, persönliche Entwicklungsschritte zu gehen und damit ihre Leistungen zu verbessern.

Sie haben Interesse? Für dieses Veranstaltungsangebot wurden noch keine Termine geplant. Dann teilen Sie uns das gerne durch Buchung einer Veranstaltungsvormerkung mit. Sie können wählen, ob Sie Ihr Interesse für das laufende, oder das folgende Jahr anmelden möchten und werden umgehend von uns informiert, wenn der Termin feststeht. (Ihre Buchung ist unverbindlich. Bei Terminanlage werden Sie automatisch eingebucht und können kostenfrei stornieren wenn Ihnen der angebotene Termin nicht zusagt.)

Themenschwerpunkte

Feedback-Training - mehr Motivation und Leistung durch wirksamen Austausch

- Was leistet Feedback - und was nicht?
- Verschiedene Arten von Feedback
- Selbstbild, Fremdbild und blinde Flecken im Fokus
- Innere Haltung: Ressourcen, Stärken und Potenziale im Blick
- Fallstricke der Wahrnehmung: Beispiele und Selbstreflexion
- Die hohe Schule der Feedback-Regeln: Intention, Tools, Checklisten
- Feedback als Entwicklungsgeschenk annehmen und bewerten
- Praxis-Übungen: Balance zwischen Ehrlichkeit und Angemessenheit; Kritisches offen und angemessen ansprechen; wertschätzende Ich-Botschaften
- Konkrete Bearbeitung von Praxisfällen, auf Wunsch mit individueller und kollegialer Fallberatung

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen, ...

- die Bedeutung eines erfolgreichen Feedbacks kennen.
- die genauen Unterschiede zwischen Wahrnehmungen, Vermutungen und Bewertungen zu treffen.
- ihre eigene Haltung zu schärfen, um Stärken in den Fokus zu nehmen.
- fremde und eigene blinde Flecken erkennen und die persönliche Entwicklung fördern.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PE0309

VERANSTALTUNGSTYP

Training/Coaching

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **980,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.225,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter aller Bereiche, die wirksames Feedback wertschätzend geben wollen und so kontinuierlich Prozesse, Ergebnisse und Motivation positiv beeinflussen möchten.

Hinweise

Psychologische Strategien bei Beratung und Verkauf mit der Transaktionsanalyse

Markt Bank / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Mitarbeiter im Kundenkontakt stehen täglich vor großen kommunikativen Herausforderungen, denn sie müssen sich nicht nur permanent auf unterschiedliche Menschen und Persönlichkeitstypen einstellen, sondern auch eine gemeinsame Ebene herstellen. Nur auf diese Weise entstehen tragfähige Kundenbeziehungen, die Bindung und Vertrauen gewährleisten.

Um dieser Herausforderung optimal zu begegnen, ist ein Bewusstsein über die eigene Persönlichkeit von zentraler Bedeutung, denn diese wirkt unmittelbar auf den Kunden ein und schafft die Grundlage für eine langfristige Beziehung. Genau hier setzt die Transaktionsanalyse an. Sie entwickeln ein Verständnis für die eigenen psychologischen Motivationen und - darauf aufbauend - für diejenigen des Kunden. Auf diese Weise können Sie Ihre Kommunikationsfähigkeit deutlich verbessern und in den verschiedensten Gesprächssituationen positive Resultate erzielen.

Sie haben Interesse? Für dieses Veranstaltungsangebot wurden noch keine Termine geplant. Dann teilen Sie uns das gerne durch Buchung einer Veranstaltungsvormerkung mit. Sie können wählen, ob Sie Ihr Interesse für das laufende, oder das folgende Jahr anmelden möchten und werden umgehend von uns informiert, wenn der Termin feststeht. (Ihre Buchung ist unverbindlich. Bei Terminanfrage werden Sie automatisch eingebucht und können kostenfrei stornieren wenn Ihnen der angebotene Termin nicht zusagt.)

Themenschwerpunkte

- Grundregeln der Kommunikation
- Modell der Transaktionsanalyse: Geschichte - Hintergrund
- Ich-Zustände und Rollen - erkennen und verstehen
- Selbstbild - Fremdbild
- Transaktionen - erkennen und bewusst einsetzen
- Lösungen für den Berateralltag
- Übungen, Reflexionen und Erfahrungsfelder

Zielsetzung/Nutzen

Mit der Transaktionsanalyse erforschen Sie die tieferen Schichten Ihrer Persönlichkeit und entwickeln gleichzeitig ein Gefühl für diejenige Ihrer Kunden. Sie erhalten fundiertes Wissen aus diesem speziellen Bereich der Psychologie und erweitern mit einer neuen Sicht auf Menschen und ihr Verhalten Ihre Souveränität in vielfältigen Formen der Kommunikation.

Zielgruppe

Interessierte mit Kundenkontakt und dem Wunsch, sich selbst und andere besser zu verstehen.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PE0314

VERANSTALTUNGSTYP

Training/Coaching

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **820,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.025,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Mittels nonverbaler Signale und professionellem Stimmeinsatz wirkungsvoll kommunizieren

Markt Bank / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Ihre Gesprächspartner überzeugen Sie durch Ihren fachlichen Sachverstand und mit einem unbegrenzten Repertoire nonverbaler Signale. Ihre persönliche Wirkung beruht zu ca. 35 Prozent auf Ihrer Stimme und zu ca. 55 Prozent auf Ihrer nonverbalen Kommunikation, wie z.B. Mimik und Gestik. Ebenso wichtig ist es, auf Stimmlage, Artikulation, Lautstärke, Sprechtempo, Sprachmelodie und Pausen zu achten. Wer diese richtig trainiert, bleibt lange positiv in Erinnerung.

Sie haben Interesse? Für dieses Veranstaltungsangebot wurden noch keine Termine geplant. Dann teilen Sie uns das gerne durch Buchung einer Veranstaltungsvormerkung mit. Sie können wählen, ob Sie Ihr Interesse für das laufende, oder das folgende Jahr anmelden möchten und werden umgehend von uns informiert, wenn der Termin feststeht. (Ihre Buchung ist unverbindlich. Bei Terminanfrage werden Sie automatisch eingebucht und können kostenfrei stornieren wenn Ihnen der angebotene Termin nicht zusagt.)

Themenschwerpunkte

- Zusammenhang zwischen Körper, Atem und Stimme erkennen
- Mimik, Gestik und Körperhaltung erfolgreich einsetzen
- über Stimmpräsenz Gehör verschaffen
- Wirkung meines Auftretens auf Andere
- Inhalte spannend und lebendig vermitteln
- individuelles Ausdrucksspektrum entfalten
- Subtexte der Kommunikation entschlüsseln

Zielsetzung/Nutzen

Sie ...

- lernen, Ihr verbales und nonverbales Repertoire umfänglich auszuschöpfen.
- trainieren die richtige Sprechtechnik, um professioneller, überzeugender und selbstbewusster zu wirken.
- wissen, wie Sie Mimik, Gestik, Ihre Stimme und Atmung bewusst in Szene setzen.

Zielgruppe

Mitarbeiter aller Bereiche, die ihre Körpersprache und Stimme wirkungsvoll einsetzen möchten. Personen, die sich auf Prüfungssituationen vorbereiten möchten, sind ebenfalls sehr willkommen.

Hinweise

Die Trainerin **Betty Hensel** überzeugt seit 20 Jahren mit ihrer Expertise im Bereich Kommunikation bei Teilnehmern unterschiedlicher Branchen. Dank ihrer jahrzehntelangen Tätigkeit als Theaterregisseurin sind ihre Trainings erfahrungsorientiert und lebhaft anders.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PE0317

VERANSTALTUNGSTYP

Training/Coaching

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **1.015,00 €**

Nicht-Mitglieder: **1.268,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Schlagfertigkeit - Souverän auf unvorhergesehene Situationen reagieren

Markt Bank / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Die Veranstaltung wird live oder virtuell durchgeführt. Als Kommunikationsprofi - auch im virtuellen Format - profitieren Sie von der Expertise der Trainerin Betty Hensel.

Schlagfertig sind wir dann, wenn wir spontan reagieren. Kennen Sie diese Situation: die passende Antwort liegt erst parat, wenn der verbale Angriff längst Vergangenheit ist. In der Situation fehlen Ihnen die Worte, um sich zu wehren. Das kann auch anders gehen! Mit einem cleveren Konter gewinnen Sie die Initiative zurück und reagieren so angemessen und souverän auf den Störer. Ziel ist es, verhandlungsfähig zu bleiben, die richtigen Worte zu finden und in Belastungssituationen flüssig und treffend formulieren zu können. Dadurch gelingt es Ihnen, die jeweilige Situation zu entschärfen und Anerkennung und Respekt bei Ihrem Gegenüber zu erlangen.

Sie haben Interesse? Für dieses Veranstaltungsangebot wurden noch keine Termine geplant. Dann teilen Sie uns das gerne durch Buchung einer Veranstaltungsvormerkung mit. Sie können wählen, ob Sie Ihr Interesse für das laufende, oder das folgende Jahr anmelden möchten und werden umgehend von uns informiert, wenn der Termin feststeht. (Ihre Buchung ist unverbindlich. Bei Terminanlage werden Sie automatisch eingebucht und können kostenfrei stornieren wenn Ihnen der angebotene Termin nicht zusagt.)

Themenschwerpunkte

- Provokative Angriffe abwehren – den Wind aus den Segeln nehmen
- Peinliche und schwierige Situationen meistern
- Die eigenen Triggerpunkte und Reaktionsmuster kennenlernen
- Persönliche Betroffenheit und Blockaden überwinden
- Geeignete Techniken und Reaktionen kennen lernen
- Den eigenen Wortschatz erweitern und spontan mit Sprache spielen
- Sich durch angemessenen Stimmeinsatz Gehör verschaffen
- Durch präzise Körpersprache souverän wirken

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- lernen, mit mehr Gelassenheit auf provokative Angriffe zu reagieren.
- erweitern Ihr Sprach- und Verhaltensrepertoire mit einer Vielzahl von nützlichen Techniken.
- wissen, wie Sie ihre Stimme vielseitig einsetzen.
- trainieren auf Basis eigener Beispiele neues Verhalten.

Zielgruppe

Mitarbeiter aller Bereiche und Menschen, die nie mehr sprachlos sein möchten

INFOS

PRODUKTNUMMER

PE0318

VERANSTALTUNGSTYP

Training/Coaching

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **0,00 €**

Nicht-Mitglieder: **0,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Hinweise

Die Trainerin **Betty Hensel** überzeugt seit 20 Jahren mit Ihrer Expertise im Bereich Kommunikation Teilnehmer unterschiedlicher Branchen. Dank ihrer jahrzehntelanger Tätigkeit als Theaterregisseurin sind ihre Trainings erfahrungsorientiert und lebhaft anders.