

Heft 1D



GenoPE

Personalentwicklung in
Volksbanken und Raiffeisenbanken

BankCOLLEG

Stoffplan

BC Aufbau-Studium Bankwirtschaft

Genossenschaftsakademie Weser-Ems
GAW Rastede
Oldenburger Straße 118
26180 Rastede

Telefon 04402 93820
Fax 04402 9382-93
Internet www.gawrastede.de
E-Mail gawrastede@gvveser-ems.de

Inhaltsverzeichnis

I. Studienübersicht		3
II. Sechstes BC-Semester		4 - 8
Unternehmenssteuerung (Bilanzierung)		4
Bankorganisation		5 - 6
Personalentwicklung		7
Zeitmanagement		7
Konfliktmanagement		7 - 8
Grundlagen Vertriebsmanagement		8
III. GenoPE-Seminar S-PFF		9
IV. Siebtes BC-Semester		10 - 12
Vertiefung Vertriebsmanagement		10 - 11
Vertiefung Vertriebsmanagement (Vertriebscoaching)		11
Projektmanagement		11
Unternehmenssteuerung (Banksteuerung)		11
Portfoliomanagement		12
Strategiemanagement		12
Finanzmathematik		12

Studienübersicht

6. Semester Bankwirtschaft	Präsenz- stunden	Semester- Klausuren	eLearning Stunden
Unternehmenssteuerung - Bilanzierung in Genossenschaftsbanken	24	1	12
Bankorganisation	8	1	4
Personalentwicklung	8		0
Zeitmanagement	8	1	4
Konfliktmanagement	8		0
Grundlagen Vertriebsmanagement	8	Teilklausur V1	6
	64		26
PFF Präsentation für Fach- und Führungskräfte	GenoPE Seminar - 2 Tage zzgl. 1 Tag optionaler TQ1-Prüfung		
7. Semester Bankwirtschaft	Präsenz- stunden	Semester- Klausuren	eLearning Stunden
Unternehmenssteuerung - Banksteuerung	16	1	6
Projektmanagement	8	1	4
Strategiemanagement	16		6
Vertiefung Vertriebsmanagement	24	Teilklausur V2	8
Portfoliomanagement	16	1	4
Finanzmathematik	8		4
	88		32
Mündliche Abschluss-Prüfung Kolloquium und Präsentation	8	Prüfungsrelevant sind alle Themen aus dem 6.+7.Semester	
Abschluss-Zeugnis - PO § 12 (1) Prüfungen 6. und 7. Semester			
Gesamt	160		58

Sechstes BC-Semester

Inhalte	eLearning- Stunden	Präsenz- stunden
<p>1. Unternehmenssteuerung (Bilanzierung)</p> <p>Rechnungswesen und Jahresabschluss als Basis für die Unternehmenssteuerung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aufbau und Rechtsgrundlagen des Rechnungswesens - Verantwortlichkeit für den Jahresabschluss - Publizität - Prüfung - Jahresabschlusspapiere, Gliederungskriterien - Kompensationen - Anhangangaben <p>Beurteilung und Bewertung ausgewählter Bilanzposten (Aktiva / Passiva) und Posten der Gewinn- und Verlustrechnung anhand eines Muster-Jahresabschlusses</p> <ul style="list-style-type: none"> - Überblick Rechnungslegungsvorschriften - spezielle Rechnungslegungsvorschriften für Kreditinstitute - allgemeine und spezielle Grundsätze für den Jahresabschluss - Inventur und Inventar - Spezielle Bewertungsfragen zu den Bilanzpositionen Forderungen an Kreditinstitute und Kunden - Spezielle Bewertungsfragen zu den Bilanzpositionen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Kunden <p>Praktische Übungen</p>	12	24

<p>2. Bankorganisation</p> <p>Grundlagen, Ziele und gesetzliche Anforderungen an die Bankorganisation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Begriffsbestimmungen, organisatorische Grundbegriffe - Ziele der Organisation - Grundsätze der Organisation - gesetzliche Mindestanforderungen: § 25aKWG, § 33 WpHG, MaRisk <p>Aufbau- und Ablauforganisation in Genossenschaftsbanken</p> <ul style="list-style-type: none"> - Begriffsbestimmungen - Einheit von Aufgabe, Vollmacht und Verantwortung - Zentralisation und Dezentralisation - Tools der Aufbauorganisation - Organigramm und Stellenplan - Organisationsstrukturen der Bankorganisation - Ziele der Ablauforganisation - Tools der Ablauforganisation <p>Geschäftsprozessoptimierung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ziele - Produktivitätspotentiale - die bundeseinheitlichen Geschäftsprozesse - VR-Process / Geschäftsprozessoptimierung - Unternehmensprozesse - Organisationsentwicklung - Gründe und Wahl der Methoden - Methoden der Veränderung - Voraussetzungen für die Umsetzung - Unternehmenskultur 	4	8
--	---	---

<p>Internes Kontrollsystem IKS</p> <p>Rechtsnormen und Zielsetzung</p> <ul style="list-style-type: none">- gesetzliche Grundlagen<ul style="list-style-type: none">- KonTraG vom 1.5.98- § 25a KWG- § 33 GenG- Definition IKS- Unterscheidung internes Steuerungssystem/ internes Überwachungssystem (prozessintegriert und prozessunabhängig) <p>Betriebsfunktionen zur Gewährleistung eines IKS</p> <ul style="list-style-type: none">- Aufgaben des IKS- Sicherung und Schutzfunktion- Sicherungsstellung der ordnungsmäßigen Rechnungslegung- Einhaltung der Vorschriften zur Rechnungslegung und zum Steuerrecht <p>Betriebliche Ausgestaltung des IKS</p> <ul style="list-style-type: none">- Elemente und Komponenten der Ausgestaltung- Verantwortung der Unternehmensleitung- zu berücksichtigende Aspekte <p>Kontrollmaßnahmen zur Wahrung der Datenintegrität (Kontrollkonzept)</p>		
--	--	--

<p>3. Personalentwicklung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grundlagen der Personalentwicklung - Ermittlung der Personalentwicklungsanforderungen - Ermittlung personaler Merkmale: Potenzial- und Leistungsbeurteilungen - Personalentwicklungsmaßnahmen - Erfolgs- und Transfersicherung 	-	8
<p>4. Zeitmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> - persönliche Zeit- und Tätigkeitsanalyse - Bedeutung von Zielen im privaten und beruflichen Umfeld - Zusammenhang zwischen Zielen und Zeitmanagement - Zeitmanagement / -techniken - Techniken zur Einteilung von Prioritäten - System der Zeitplanung - Erstellung von Tages-, Monats- und Jahresplänen - ALPEN-Methode - Zeitgewinnung und Umgang mit Zeitdieben - Persönliche Ressourcen 	4	8
<p>5. Konfliktmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grundannahmen der menschlichen Kommunikation nach Watzlawik - Umgang mit Kommunikationsstörungen - Sender / Empfängermodell nach Shannon / Weaver - das Ohrenmodell nach Schulz von Thun - Souveränes Verhalten durch Selbstsicherheit zeigen - Feedback als Geschenk - die Führungskraft als externer und interner Vermittler - Ursachen, Entstehung und Selbstdynamik von Konflikten - Das Konfliktgespräch als Chance im Umgang mit Mitarbeitern, Kollegen und Kunden 	-	8

<ul style="list-style-type: none"> - Aktives Zuhören als grundlegende Gesprächstechnik - Gesprächsführungstechniken, Strategien und Vorgehensweisen in unterschiedlichen Situationen: <ul style="list-style-type: none"> - das Schlechte-Nachrichten-Gespräch - das Kritikgespräch - das Reklamationsgespräch - das Mitarbeiter-Vorgesetzten-Gespräch 		
<p>6. Grundlagen Vertriebsmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inhalt und Aufbau eines Vertriebskonzeptes - Marketing, Definition u. Entwicklungen - Strukturwandel, primäre und sekundäre Marktforschung - Marketingziele und Zieldimensionen - Strategisches Marketing - Kundenorientierte Strategien - Marktfeldstrategien, Marktstimulierungsstrategien - Marktparzellierungsstrategien, Marktarealstrategie - Konkurrentenorientierte Strategien - Unternehmensübergreifende Strategien - Grundlagen des Marketing-Mix - Produktpolitik, Preispolitik - Distributionspolitik, Kommunikationspolitik - Vertrieb, Vertriebscontrolling - Vorstellung aktueller Ergebnisse aus der Primärforschung und Ausblick auf neue Instrumente der Sekundärforschung 	6	8

GenoPE Seminar S-PFF
Präsentation für Fach- und Führungskräfte

Zielgruppen:	Inhalte:
<p>Fach- und Führungskräfte aus dem Markt, der Marktfolge, dem Betriebsbereich und der Unternehmensplanung/ -steuerung (UPS).</p> <p>Das Spezialmodul dient zur Vorbereitung auf die Kompetenzprüfungen Beratungspass 4; Beratungspass PKF; FK-Pass 3; FK-Zertifikat und Mittleres Bankmanagement.</p> <p>Wir empfehlen den Besuch dieses Moduls, soweit bisher keine vergleichbaren Kenntnisse vorliegen.</p> <p>Zielsetzung:* Die Teilnehmer bereiten Präsentationen für unterschiedliche Zielgruppen innerhalb und außerhalb der Bank professionell vor. Sie überzeugen die Zuhörer durch die Wirkung ihrer eigenen Person und durch den Einsatz moderner Präsentationstechniken.</p> <p>Seminartage:</p> <p>2 Tage (Präsenzseminar ohne Prüfung)</p> <p>4 Tage (Präsenzseminar inkl. mündlicher TQ1-Prüfung)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ziele der Präsentation • Auswahl der richtigen Zielgruppe • Tipps zur Vorbereitung • Schritte zur freien Rede • Die „3-Schritt-Überzeugungsrede“ • Vier Dimensionen der Verständlichkeit • Verknüpfung von Inhalt und Wirkung von Informationen • Rhetorik und teilnehmerorientiertes Sprechen • Selbstmotivation des Präsentators • Souveränes Verhalten bei Pannen und Störungen • Überzeugende Argumentation • Bedeutung der Körpersprache und bewusster Einsatz von Mimik und Gestik • Kreativer Umgang mit Medien, Handhabung, Vor- und Nachteile • Multimediale Präsentationsformen • Wichtige Visualisierungsregeln • Effekte erzielen durch Farben und Formen, Symmetrie, Reihung, Rhythmus • Praxisübungen mit Feedback

Siebtes BC-Semester

Inhalte	eLearning -Stunden	Präsenz- stunden
<p>1. Vertiefung Vertriebsmanagement</p> <p>a) Kundensegmentierung als Voraussetzung von aktiver Marktbearbeitung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Arten der Kundensegmentierung für Servicebank, Privatkundenbank, Firmenkundenbank • Grund- und Beratungssegmentierung - Warum? • Vor- und Nachteile einer Kundensegmentierung • Voraussetzungen für eine erfolgreiche Segmentierung in der Praxis • Von der Kundensegmentierung zur Kundenzuordnung und Kundenverantwortung • Zusammenhang zwischen Kundensegmentierung und Kundenzuordnung <p>b) Multi-Channel-Management - was benötigen Genossenschaftsbanken in diesem Zusammenhang?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen der Vertriebswegestrategie • Traditionelle Vertriebswege der Genossenschaftsbanken vs. Multi-Channel Banking • Vertriebswege-Mix unter Kosten- und Nutzenaspekten <p>c) Operative Umsetzung des Marketing-Mixes für Finanzdienstleister als Bestandteil eines ganzheitlichen Marktbearbeitungskonzeptes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produkt- und Servicepolitik (Produkte, Leistungen, Marke) • Kontrahierungspolitik (Zinsen, Gebühren, Konditionen) • Distributionspolitik (Absatzkanäle) • Kommunikationspolitik (Werbung, PR/Öffentlichkeitsarbeit, Verkaufsförderung) • Personalpolitik (Mitarbeiterführung, Personalentwicklung, Personalplanung) <p>d) Entwicklung eines Vertriebskonzeptes auf Basis von VR-Finanzplan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Was ist VR-Finanzplan / VR-Finanzplan Mittelstand? • Was sind die wesentlichen Elemente eines ganzheitlichen Marktbearbeitungskonzeptes? • Strukturierter Beratungsprozess als Handlungsauftrag für Berater, Servicemitarbeiter und Führungskräfte • Erfolgsfaktoren für die erfolgreiche Umsetzung eines ganzheitlichen Vertriebskonzeptes • Hemmnisse und Hindernisse, die den Veränderungsprozess be- oder sogar verhindern können - und wie aktives Change Management hilfreich sein kann • Erarbeitung von Vertriebskonzepten für vermögende Privatkunden, Servicekunden, Firmenkunden im Rahmen von Gruppenarbeiten 	6	16

<p>e) Vertriebs- und Verkaufssteuerung als wesentlicher Erfolgsfaktor in der nachhaltigen Umsetzung eines Vertriebskonzepts</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen der Vertriebs- und Verkaufssteuerung • Ertragsbezogene Vertriebssteuerung und aktivitätenbezogene Verkaufssteuerung • Managementaufgabe Vertriebscontrolling - mehr als Kontrolle von Zahlen, Daten, Fakten 		
<p>2. Vertiefung Vertriebsmanagement (Vertriebscoaching)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die verschiedenen Coachingarten • Spielregeln im Vertriebscoaching • Der Coaching-Prozess • Die Zielvereinbarung • Vorgespräch TOJ • Nachgespräch TOJ • Feedbackregeln im Vertriebscoaching • Klippen beim Coaching • Zielvereinbarungen bei verordnetem Coaching • Change-Management 	2	8
<p>3. Projektmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ursachen und Möglichkeiten der Gestaltung von Veränderungsprozessen • Projektdefinition und Projektplanung • Auftragspezifikation • Vorgehensmodelle und Umsetzungstools • Methoden der Aufwandsschätzung • Termin-, Ablauf- und Ressourcenplanung • Projektkontrolle, Projektsteuerung und Projektabschluss • Berichts- und Dokumentationssystem • Praxisarbeit: Projektdurchführung • Qualitätssicherung • Projektcontrolling 	4	8
<p>4. Unternehmenssteuerung (Banksteuerung)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gründe und Ansprüche • Anforderungen an die Banksteuerung • Kundengeschäftssteuerung <ul style="list-style-type: none"> - Methoden der Kundengeschäftssteuerung - Deckungsbeitragsrechnung (Vertiefung) - Prozesse der Kundengeschäftssteuerung - Preisgestaltung - Marktpreisrisikosteuerung - Marktpreisrisikobücher • Benchmarking • Steuerung des Zinsbuchs • Ergebnismessung • Risikomessung • Adressrisikosteuerung • Rating • Methoden der Adressrisikosteuerung • Prozesse der Adressrisikosteuerung 	6	16

<p>5. Portfoliomanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Portfoliotheorie • Grundüberlegungen zur Asset Allocation • Chancen und Risiken von strategischen Geschäftsfeldern • Analyse des relativen Marktanteils • Wachstumsraten einzelner Finanzmarkt-Geschäftsfelder • Kreditportfolio • Wertpapierportfolio • Schaffung einer ausgewogenen Produktpalette 	4	16
<p>6. Strategiemanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensphilosophie und Unternehmensleitbild • Unternehmensziele • Strategische Planung • Analyseplanung • Umsetzungsplanung • Change-Management und Projektplanung 	6	16
<p>7. Finanzmathematik</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elementare Grundlagen • Zinsrechnung • Statistik 	4	8