

**GEMEINSAM SIND
WIR STARK!**

**Unsere Angebote speziell für
kleinere und mittelgroße Banken**



Maßgeschneiderte
Angebote in der Region
zu fairen Preisen!

Die Zahl der Themen, in denen die Mitarbeiter einer Genossenschaftsbank fit sein müssen, nimmt seit Jahren rasant zu. Wie aber schaffen Sie es als kleinere oder mittelgroße Bank, diesen täglich wachsenden Anforderungen gerecht zu werden?

Auf der einen Seite nimmt die Regulatorik immer größeren Raum ein, auf der anderen Seite stellen große bundesweite Projekte wie webBank plus, VR-Process und natürlich die Fusion der Rechenzentralen Ihre Mitarbeiter vor gewaltige technische Herausforderungen. Gleichzeitig steigt der Wettbewerbsdruck und Ihre Kunden erwarten eine Beratung auf höchstem fachlichem Niveau.

Dieser Vielzahl unterschiedlichster Herausforderungen können kleinere Banken nur gerecht werden, wenn alle Mitarbeiter ein hohes Maß an Flexibilität mitbringen. Die Bank funktioniert nur dann, wenn jeder als Generalist in mehreren Themen und Funktionen unterwegs ist, wobei aber gleichzeitig das erforderliche Spezialistenwissen vorhanden sein muss.


Wie aber gelingt der Spagat? Wenige Mitarbeiter müssen ihr Wissen in vielen unterschiedlichen Themenfeldern auf dem aktuellen Stand halten, ohne das Tagesgeschäft vor Ort durch zeitintensive Seminarbesuche zu beeinträchtigen.

Sie brauchen eine maßgeschneiderte Themenkombination für Ihre Bank!
Sie wählen die Themen oder Themenkombinationen aus, die exakt zum Bedarf Ihrer Mitarbeiter passen. Unsere Mitarbeiter aus den unterschiedlichen Fachbereichen der RWGA stellen Ihnen genau das Seminarangebot zusammen, das Ihnen den größten Nutzen bringt.

Und dann kommen wir zu Ihnen „ins Haus“!
Ob nach Schalterschluss oder samstags, wir helfen Ihnen, alle Mitarbeiter optimal zu schulen, ohne das Tagesgeschäft zu beeinträchtigen. Ihre Nachbarbank/en interessieren sich für ähnliche Themen? Dann organisieren wir auch gern eine gemeinsame „Schulung vor Ort“.

Maßgeschneiderte Angebote zu fairen Preisen in der Region!

Sprechen Sie uns einfach an – wir machen es für Sie passend!





Beispiel für die Kombination von verschiedenen Schwerpunkten in der Genossenschaftlichen Beratung

Training Genossenschaftliche Beratung:
KBM, Liquidität,
Vermögen und
Vorsorge

Rechtssicher beraten und
dokumentieren in der
Genossenschaftlichen
Beratung



Spezifisches
Fachwissen für
kundenorientierte
Lösungskonzepte
im Beratungsfeld
Vorsorge

Nachhaltige
Transfersicherung:
Praxisbegleitung vor
Ort am Arbeitsplatz



Beispiel für die Kombination von verschiedenen Schwerpunkten in der Firmenkundenberatung, in der Steuerung des Kreditgeschäfts und im Controlling

Mögliche Auswirkungen der aktuellen Rekalibrierungen der VR-Ratingverfahren auf die Adressrisikomessung (Verlust- und Risikogrößen)

Unternehmerjahresgespräche qualifiziert vorbereiten und kundenorientiert führen



UpDate VR-Rating

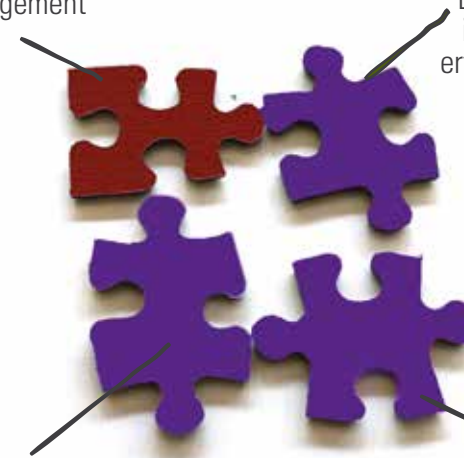
KRM zum Anfassen



Beispiel für die Kombination von verschiedenen Ansätzen im Bereich der Mitarbeiterführung in Verbindung mit der Genossenschaftlichen Beratung

Zeit- und Officemanagement

Focus Führung!
Beratungsqualität
im Vertriebsteam
erfolgreich umsetzen



Den Veränderungsprozess
als Führungskraft begleiten
und mit Widerständen
konstruktiv umgehen

Die Führungskraft als Coach!
Mitarbeiter bei der Umsetzung
der genossenschaftlichen
Beratung gezielt fördern und
unterstützen

Maßgeschneiderte Angebote vor Ort

Stellen Sie sich Ihr **INDIVIDUELLES KOMBINATIONS-ANGEBOT** zusammen. Weitere mögliche Themen finden Sie in unserem Katalog oder unter www.rwga.de

DIE SPEZIALISTEN DER RWGA aus unterschiedlichen Fachbereichen machen Ihre Mitarbeiter fit für die Herausforderungen von morgen!

Sie kennen Kollegen aus benachbarten Banken, die ähnliche Themenwünsche haben? – **WIR ORGANISIEREN** gemeinsame Workshops und Seminare für Sie – vor Ort!

Wir machen es
für Sie passend!



 **Werner Dählmann**
Dozent/Trainer
Privatkundenbank
0251 7186-8211
Werner.Daehlmann@rwgv.de



 **Sven Langner**
Dozent/Trainer
Vertrieb/Training/Coaching
0251 7186-8412
Sven.Langner@rwgv.de

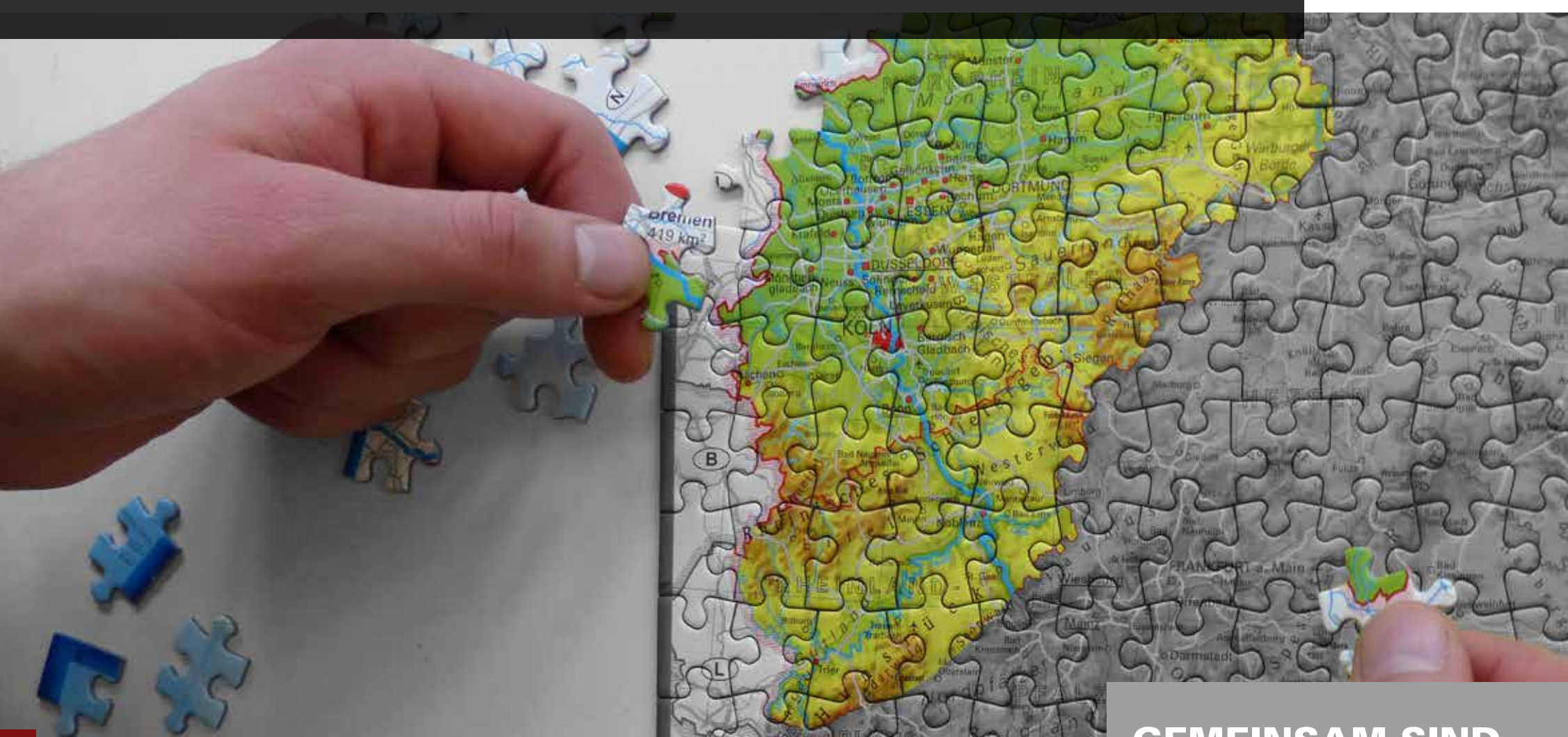


 **André Mahl**
Dozent/Trainer
Management, Steuerung Bank
05468 9396886
0172 6917643
Andre.Mahl@rwgv.de



 **Stephan Spinnrath**
Dozent/Trainer
Firmenkundenbank
0251 7186-8214
Stephan.Spinnrath@rwgv.de

Wir freuen uns
auf Ihren Anruf!



**GEMEINSAM SIND
WIR STARK!**



FORSBACH

Raiffeisenstraße 10-16
51503 Rösrath
Fax 0251 7186-8199

KUNDEN-SERVICE-CENTER

Telefon 0251 7186-8000
© 2015 Rheinisch-Westfälische
Genossenschaftsakademie (RWGV Akademie)

**Unsere Angebote speziell für
kleinere und mittelgroße Banken**