



RWGA • Raiffeisenstraße 10-16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben: A153/2016

An die  
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: S. Langner/M. Köhler  
Durchwahl: 0251 7186-8412  
Direktfax: 0251 7186-8199  
E-Mail: sven.langner@rwgv.de

Forsbach, 30.06.2016

**Modul VC9532 Bewerbertraining und Knigge für Schulabgänger -  
Unterstützen Sie Schüler in Ihrer Region und machen Sie auf sich  
aufmerksam!  
Zielgruppe: Marketing und Vertrieb**

Sehr geehrte Damen und Herren,

junge Kunden finden immer seltener von selbst den Weg in die Filiale. Also drehen Sie die Sache rum:  
Laden Sie diese interessante Zielgruppe mit einem attraktiven Angebot in die Bank ein.

Unterstützen Sie Schulabgänger bei ihrem Einstieg in das Berufsleben. Gemeinsam mit Ihnen führen wir für  
ortsansässige Schüler das Bewerber- oder Knigge-Training durch - in der Bank oder in der Schule. Lassen Sie  
die Inhalte von unseren Experten vermitteln, denn Schüler sind - insbesondere was die Art der Ansprache  
angeht - sehr kritisch.

So präsentieren Sie Ihre Bank werbewirksam bei Lehrern und Schülern, gewinnen neue Kunden und knüpfen  
ggf. Kontakte zu qualifizierten Schulabgängern, die als Auszubildende für Ihre Bank in Frage kommen.

An neuen Kunden interessiert? Dann melden sie sich einfach: E-Mail: sven.langner@rwgv.de,  
Tel: 0251.7186-8412. Oder ganz klassisch: Sie nutzen die beigelegte Faxantwort.

Mit freundlichen Grüßen  
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

i.V. gez. Manfred Schlösser      i.A. gez. Sven Langner

Qualifikation braucht einen Partner. [www.rwga.de](http://www.rwga.de)

Sitz des Unternehmens: Münster • Registergericht: Münster • Vereinsregister-Nr.: VR 4350  
Vorstandsmitglieder: Ralf W. Barkey (Vorsitz) – Siegfried Mehring • Vorsitzender des Verwaltungsrates: Klaus Geurden  
Hinweis: Es gelten die „Sonderbedingungen des RWGV für die Teilnahme an Bildungsveranstaltungen“ der Akademie.



## **VC9532 Bewerbertraining und Knigge für Schulabgänger - Unterstützen Sie Schüler in Ihrer Region!**

<b>ZIELGRUPPE</b>	Entscheider: Führungskräfte in Marketing und Vertrieb Zielgruppe der Trainings: Schüler, Schulabgänger
<b>IHR NUTZEN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Sie unterstützen Schulabgänger Ihrer Region beim Einstieg in das Berufsleben</li><li>- Die Inhalte werden professionell, zielgruppengerecht und erlebnisorientiert durch Experten vermittelt</li><li>- Sie präsentieren Ihre Bank werbewirksam bei Lehrern und Schülern</li><li>- Durch den überzeugenden Auftritt werden Sie als kompetenter und moderner Partner wahrgenommen und gewinnen so Sympathie und neue Kunden</li><li>- Sie knüpfen wichtige Kontakte zu qualifizierten Schulabgängern, die als Auszubildende für Ihre Bank in Frage kommen</li></ul>
<b>INHALT</b>	<p>Modul: Richtig bewerben</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Bewerbungs- und Auswahlverfahren</li><li>- Telefonische Kontaktaufnahme</li><li>- Online Bewerbung - die virtuelle Bewerbermappe</li><li>- Bewerbungsschreiben</li><li>- Das Bewerbungsgespräch</li><li>- Assessment-Center</li></ul> <p>Modul: Knigge und Stilcoaching für Schulabgänger</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Sich begrüßen und vorstellen</li><li>- Mimik und Körpersprache</li><li>- Small-Talk</li><li>- ein Gespräch führen</li><li>- Tipps für die Bekleidung - je nach Anlass</li></ul> <p>Idealerweise wird das Training von einem Bankvertreter mit begleitet.</p>
<b>TERMIN/ORT</b>	nach Vereinbarung / vor Ort in der Bank oder in einer Schule Dauer eines Moduls ca. 4 Schulstunden
<b>TRAINER</b>	Ludger Beermann
<b>IHRE INVESTITION</b>	600 EUR je Durchführung + MwSt.