



Das Ausbildungskonzept am Beispiel Bankkaufleute

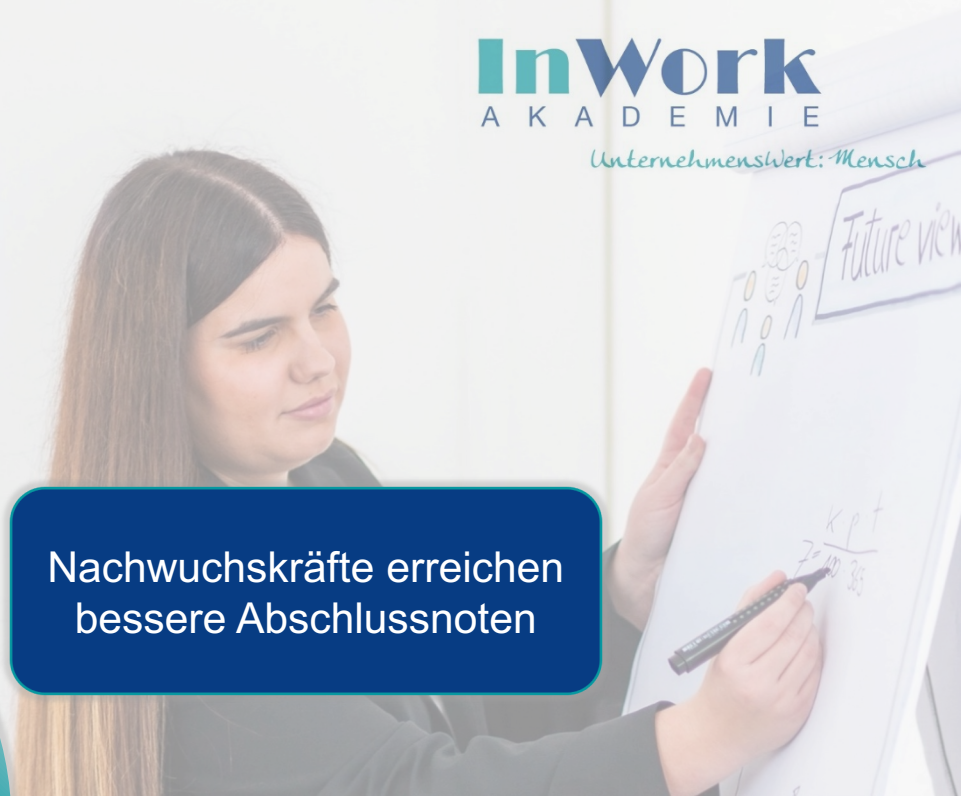
nach der IHK-Ausbildungsordnung 2020





Steigerung der Attraktivität
Ihrer Ausbildung &
leichteres Recruiting

Nachwuchskräfte individuell
begeistern, fördern und
entwickeln



Nachwuchskräfte erreichen
bessere Abschlussnoten

IHR NUTZEN auf einen Blick



Blended Learning Konzept
mit digitalen Lernmedien

Tiefer und besser
ausgebildete
Nachwuchskräfte

Ausbildung mit höherem
Praxisbezug, ausgerichtet
auf die Zukunft

Das Ausbildungskonzept am Beispiel Bankkaufleute

Die Trainings können im Online-Live-Format oder als Präsenztraining durchgeführt werden





1. Ausbildungsjahr

(Monat 1-15; Kundenbeziehung eingehen)



Stellen Sie sich Ihre Ausbildung aus unseren Modulen so zusammen, wie Ihre Auszubildenden es benötigen.

StartUp Day	Gesund durch die Ausbildung	Grundlagen Bank	Fachtag: Liquidität sicherstellen	Service-orientierte Kommunikation	Fachtag: Nationaler Zahlungsverkehr	Fachtag: Besondere Kontoführung	Innovation Education Teil I (mit agilen Methoden Projekte bearbeiten)
1 Tag	1 Tag	1 Tag	1 Tag	2 Tage	1 Tag	1 Tag	3 Tage 

Fachtag: Staatliche Förderungen	Digital Basics	Wirtschaft und Soziales Teil I	Personality I: Lern- und Performancestrategie	B2B: Basics & Internation. Zahlungsverkehr	Kreditgeschäft (AVD)	Vorbereitung auf den Teil I der IHK-Abschlussprüfung	Teil I der gestreckten  Abschlussprüfung
1 Tag	1 Tag	1 Tag	3 Tage	1 Tag	2 Tage	3 Tage	



→ **ENDE 1. Ausbildungsjahr**

Das Ausbildungskonzept am Beispiel Bankkaufleute

Die Trainings können im Online-Live-Format oder als Präsenztraining durchgeführt werden



2.+3. Ausbildungsjahr

(Monat 16-36; Kundenbeziehungen systematisch ausbauen und pflegen)



Stellen Sie sich Ihre Ausbildung aus unseren Modulen so zusammen, wie Ihre Auszubildenden es benötigen.

Personality II: Team, Ressourcen und Konflikte	Vermögen bilden mit Wertpapieren (Grundlagen)	Kunden- beratungs- training I	Fachtag: B2B: Kredite & Bilanz- analyse	Rechnungs- wesen	Kosten- und Leistungs- rechnung	Fachtag: Alters- vorsorge und Absicherung	Vermögen bilden mit Wertpapieren (Aufbau)
3 Tage	2 Tage	2 Tage	1 Tag	2 Tage	2 Tage	2 Tage	2 Tage

Wirtschaft und Soziales Teil II & III	Kunden- beratungs- training II	Kredit- geschäft (IVD)	Innovation Education Teil II + Pitch (mit agilen Methoden Projekte bearbeiten)	Kunden- beratungs- training III	Praxis- workshop: Bankdienst- leistungen	Vorbereitung auf den Teil II der schriftlichen IHK-Abschluss- prüfung
2 Tage	1 Tag	2 Tage	3 Tage 	3 Tage	1 Tag	10 Tage



→ **Endspurt...**

Das Ausbildungskonzept am Beispiel Bankkaufleute

Die Trainings können im Online-Live-Format oder als Präsenztraining durchgeführt werden



2.+3. Ausbildungsjahr

(Monat 16-36; Kundenbeziehungen systematisch ausbauen und pflegen)



Stellen Sie sich Ihre Ausbildung aus unseren Modulen so zusammen, wie Ihre Auszubildenden es benötigen.

ENDE der Ausbildung



und weiter geht's

Innovative Weiterentwicklungsprogramme für z. B.

- Junioren-/ Juniorinnenkreis
 - Traineeprogramm
- Weiterbildung für Mitarbeitende
 - Führungskräftemodule

