

QUEREINSTEIGERPROGRAMM

QEP für Fach- und Führungskräfte



Quereinsteigerprogramm für Fach- und Führungskräfte



DIESE VERANSTALTUNG RICHTET SICH AN

Fach- und Führungskräfte, die als Seiteneinsteiger eine Tätigkeit in einer Genossenschaftsbank ausüben; Hochschulabsolventen, die als Berufsstarter in eine Bank kommen

Genossenschaftsbanken setzen heute stärker denn je auf Seiteneinsteiger.

Einerseits, weil viele Banken auf externe Experten angewiesen sind, um Kompetenzen für Themenfelder wie KI oder RPA aufzubauen, andererseits, weil Quereinsteiger der Bank gerade im Fach- und Führungskräftebereich wertvolle neue Impulse bringen. Um schnell Fahrt aufzunehmen zu können, sollten „Neu-Banker“ nicht nur Geschäftsmodell und Prozesse der Bank kennenlernen, sondern auch die Genossenschaftliche FinanzGruppe als Ganzes.

Genau dafür haben wir das Quereinsteigerprogramm „QEP“ entwickelt. Das Programm bietet branchenfremden Fach- und Führungskräften Einblicke in die Kernaktivitäten Ihrer Bank/des Verbundes, Aufbau von Führungskompetenz sowie einen einfachen Zugang zum genossenschaftlichen Netzwerk.

Grundprinzipien des QEP

- Das Programm läuft rollierend – ein Einstieg ist jederzeit möglich.
- Das Programm startet immer mit einer professionellen Persönlichkeitsanalyse und einem individuellen Coachinggespräch.
- Um das Gesamtprogramm zu absolvieren, müssen Teilnehmende mindestens 5 von 10 angebotenen Bausteinen absolvieren. Die 3 Bausteine des Themenfelds „Mensch“ sind obligatorisch.

Module

Persönlich-
keitsanalyse
& Coaching

Lern- und
Transfer-
begleitung

Akteure und
Struktur in
der GFG

**THEMENFELD
MENSCH
(3 VON 3)**

MaRisk Basis

Kompakt-
wissen
Bankvertrieb

Strategie und
Innovation in
der GFG

Merkmale,
Risiken und
Funktions-
weisen von
Finanzins-
trumenten

**THEMENFELD
BANK
(MIN. 1 VON 4)**

Agile
Methoden
des Projekt-
manage-
ments

Wirkungsvoll
in Kommu-
nikation und
Führung

Mehr
Führungs-
erfolg durch
Eigenverant-
wortung
im Team

**THEMENFELD
MENSCH
(MIN. 1 VON 3)**

Termine &
Buchen



Ihr Ansprechpartner

Kai Geisslreither

+49 2602 14-221

kai.geisslreither@adg-campus.de



Persönlichkeitsanalyse und Coaching mit Insights MDI



99

„EINE LANDKARTE NUTZT NUR DEMJENIGEN, DER WEISS, WO ER SICH BEFINDET.“

In eine arbeitsteilige Organisation bringt jeder Mensch seine persönlichen Stärken ein. Wir alle wissen: Je unterschiedlicher die Blickwinkel in einem Team, umso werthaltiger das Ergebnis. Zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren für eine gute Führungskraft gehört es daher, die eigene Persönlichkeit und die der Team-Mitglieder zu kennen und zu verstehen.

Eine bekannte und bewährte Methode zur Einordnung von Persönlichkeiten ist das DISG-Modell. Es unterscheidet die vier Persönlichkeitstypen Dominant, Iniativ, Stetig und Gewissenhaft. Von Kritikern wird diese Untergliederung als schubladenhaft bezeichnet, nach unserer Einschätzung ist sie gerade durch ihre Einfachheit verständlich genug, um auch ohne Coaching-Ausbildung miteinander in den Austausch zu kommen.

Das von der ADG seit vielen Jahren verwendete Tool Insights MDI nutzt das DISG-Modell und charakterisiert damit menschliches Verhalten (also das „Wie“ einer Persönlichkeit). Daneben greift es auf sechs von Eduard Spranger entwickelte Kategorien zurück, um menschliche Antriebskraft zu beschreiben (also das „Warum“ einer Persönlichkeit). Im Rahmen von Insights MDI wurden aus diesen sechs Kategorien zwölf so genannte „Driving Forces“ entwickelt, mit denen menschliche Motivatoren sehr treffend beschrieben werden können.

Insights MDI mit seinen beiden Bestandteilen bildet die Grundlage unseres Angebots. Im Rahmen des Angebots erhalten Sie einen ausführlichen Report und ein daran anschließendes Auswertungsgespräch mit einem zertifizierten ADG-Coach.

Nutzen

- Sie erhalten Einblick in die Struktur Ihrer Persönlichkeit, Ihre Verhaltenstypologien sowie Ihre persönlichen Motivatoren/Driving Forces.
- Im bilateralen Auswertungs- und Coachinggespräch erläutert Ihnen ein erfahrener ADG-Coach die Analyseergebnisse.
- Das Auswertungsgespräch ermöglicht es Ihnen, persönliche Ziele und Maßnahmen zu abzuleiten.

IHRE DOZIERENDEN



Die Auswertungsgespräche werden von einem erfahrenen zertifizierten ADG-Coach durchgeführt

Gemeinsam Online weiterbilden.

Veranstaltungsart

Webinar

Dauer (in Tagen)

0,25

Webshop



Lern- und Transferbegleitung

KENNEN SIE DEN UNTERSCHIED ZWISCHEN
„WISSEN“ UND „KÖNNEN“?

**„Wissen“ ist das theoretische Verständnis eines Themas,
„Können“ ist die Fähigkeit zur praktischen Umsetzung.**

Der wesentliche Nutzen vieler Weiterbildungsmaßnahmen soll gerade im Erwerb neuer Fähigkeiten und Kompetenzen, also im Können, bestehen. Dies erfordert aber eine individuelle Transferleistung der Teilnehmenden. Im Rahmen des QEP unterstützen wir Sie mit unserer Lern- und Transferbegleitung bei dieser „Übersetzungsarbeit“ von Wissen in Können.

Im Rahmen von gemeinsamen digitalen Nachbereitungsterminen erfassen wir mit Ihnen, welche relevanten Fähigkeiten und Kompetenzen sich aus dem jeweils letzten Baustein des Programms ableiten lassen. Durch diese gemeinsame inhaltliche Konkretisierung fördern wir den Transfererfolg.

Daneben dient die Lern- und Transferbegleitung auch dazu, anstehende Bausteine inhaltlich fundiert vorzubereiten: Welche Themen sind für Sie besonders wichtig? Welchen Umsetzungserfolg erhoffen Sie sich? Wie sollten Sie sich selbst optimal auf den Baustein vorbereiten?

Darüber hinaus unterstützen wir Sie im Rahmen der Lern- und Transferbegleitung durch die Vorstellung kompakter Effizienz- und Effektivitäts-Werkzeuge.

Nutzen

- Sie schaffen Verbindlichkeit für Ihren eigenen Lernerfolg, indem sie konkrete Umsetzungsaktivitäten für die inhaltlichen Bausteine des QEP definieren.
- Gemeinsam mit den anderen Seminarbesucherinnen und -besuchern gleichen Sie die wesentlichen Erkenntnisse aus dem letzten QEP-Baustein ab.
- Unsere Lern- und Transferbegleitung ermöglicht eine konzentrierte Vorbereitung auf den nächsten Programmbaustein, indem sie persönliche Erwartungen und Wünsche konkretisiert.

IHRE DOZIERENDEN



Kai Geisslreither

Gemeinsam Online weiterbilden.

Veranstaltungsart

Webinar

Dauer (in Tagen)

1

Webshop



Akteure und Struktur in der GFG – digitale Learning Journey



DIESE VERANSTALTUNG RICHTET SICH AN

Fach- und Führungskräfte, die sich in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe besser vernetzen möchten

Die Genossenschaftliche FinanzGruppe ist ein einzigartiger Zusammenschluss rechtlich selbständiger Unternehmen in der deutschen Finanzbranche. Über 190.000 Mitarbeitende in über 1.000 Unternehmen in allen Ecken Deutschlands machen die Gruppe zu einem der erfolgreichsten Akteure auf dem deutschen Finanzmarkt.

Wer ist in diesem komplexen Konstrukt wofür zuständig? Welche Entscheidungswege und -instanzen gibt es? In unserer vierteiligen Webinarreihe erfahren Sie alle relevanten Inhalte zum Thema Akteure und Struktur in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe.

Vier hochkarätige Entscheider aus Verbundorganisationen stellen Ihnen ihren Blick auf Rollen und Schnittstellen im Verbund vor. Offen und konstruktiv tauschen Sie sich dazu aus, wie man den genossenschaftlichen Verbund gemeinsam erfolgreicher machen könnte.

Nutzen

- Sie erhalten in kompakter Form einen Überblick über die Genossenschaftliche FinanzGruppe, ihre Akteure, Prozesse und Strukturen.
- Als Quereinsteiger in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe erhalten Sie durch die Reihe ein ideales Onboarding.
- Sie lernen strategische Entscheider und Entscheiderinnen in der GFG kennen.

IHRE DOZIERENDEN



Sonja Albers



Jens Hasselbacher



Dr. Mario Thaten



Anja Bachmann

Gemeinsam Online weiterbilden.

Veranstaltungsart

Webinar

Dauer (in Tagen)

2

Webshop



MaRisk Basis – Vermittlung der Inhalte und Zusammenspiel der Funktionen



DIESE
VERANSTALTUNG
RICHTET SICH AN

Vorstände,
Führungskräfte
und Spezialisten

Die aufsichtsrechtlichen Anforderungen stellen eine immer größere Herausforderung für alle Mitarbeiter:innen einer Bank dar. Neben den Inhalten der MaRisk steht vor allem die Umsetzung im Mittelpunkt des Seminars.

1. Die 3-W-Formel der Aufsicht

Warum muss/sollte ich mich als Vorstand mit den nachfolgenden Aufgabenpaketen beschäftigen und welche Priorität ergibt sich daraus?
Was muss/sollte ich tun, um die Anforderungen der MaRisk zu erfüllen?
Wie stelle ich sicher, dass das, was getan werden muss, auch getan wird und wir daraus den größtmöglichen Nutzen ziehen?

2. Die vier Aufgabenpakete der MaRisk

- Risikoinventur
- Risikoappetit
- Risikokultur
- Resilienz (Anreizsysteme und Widerstandsfähigkeit)

3. Die Strukturierung des notwendigen Prozesses

- Entwicklung
- Implementierung
- Verankerung

Nutzen

- Sie kennen die Anforderungen der MaRisk und verstehen die Hintergründe.
- Sie entwickeln ein Bewusstsein für die notwendigen Maßnahmen.
- Sie erfahren, wie sich die neu gewonnenen Perspektiven auf Ihren Handlungsbedarf auswirken.
- Sie werden mit dem Rundschreibentext vertraut und bekommen eine konkrete Vorstellung, was das für die Umsetzung in Ihrem Haus bedeutet.

IHRE DOZIERENDEN



Petra Förster & Judith Bollinger

Gemeinsam vor Ort weiterbilden.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2

Webshop



Kompaktwissen Bankvertrieb für Quereinsteiger



DIESE VERANSTALTUNG RICHTET SICH AN

Vertriebsmitarbeitende ohne Kenntnisse im Vertrieb von Finanzprodukten, Servicekräfte ohne Bankausbildung

Mit diesem Seminar erhalten Sie einen kompakten und umfassenden Einblick in die Vertriebsorganisation von Genossenschaftsbanken. Sie erfahren, warum Kunden sinnvollerweise in unterschiedliche Cluster eingruppiert werden und wie eine Zuordnung der Kunden umgesetzt werden kann.

Sie erhalten einen Einblick in die ganzheitliche Beratung von Privat- und Firmenkunden und kennen danach alle Beratungsthemen. Sie können somit Signale aus den einzelnen Beratungsthemen erkennen und Kunden eigenständig aktiv ansprechen.

Sie lernen unterschiedliche Aufbauorganisationen im Vertrieb kennen und kennen die Vor- und Nachteile.

Sie haben einen vollständigen Überblick über die Leistungen der Verbundunternehmen und kennen die Bedeutung für den Bankvertrieb.

Des Weiteren erfahren Sie im Seminar welche Unterstützungsfunktionen im Vertrieb effizient sind und welche Aufgaben übernommen werden können. Sie lernen, welchen Beitrag eine professionelle Vertriebssteuerung und ein durchgängiges Zielsystem für das Erreichen der Ziele liefert.

Nutzen

- Sie verstehen die Vertriebsstruktur Ihrer Bank.
- Sie kennen die Bedeutung des Vertriebes in der Bank.
- Sie haben einen vollständigen Überblick über den Bankvertrieb und der Verbundunternehmen.
- Sie wissen, wie Sie den Vertrieb unterstützen und entlasten können.
- Sie kennen die Zusammenhänge im Zusammenspiel zwischen dem Vertrieb und der Vertriebssteuerung

IHR DOZENT



Carsten Franz

Gemeinsam vor Ort weiterbilden.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2

Webshop



Merkmale, Risiken und Funktionsweisen der unterschiedlichen Arten von Finanzinstrumenten



DIESE VERANSTALTUNG RICHTET SICH AN

Zukünftige WpHG-Compliance-Beauftragte ADG, Betreuer von vermögenden Privatkunden, Führungskräfte und Spezialisten aus den Bereichen interne Revision und Wertpapierabwicklung, stellvertretende WpHG-Compliance-Beauftragte.

Unser Seminar zu den Merkmalen, Risiken und Funktionsweisen der unterschiedlichen Arten von Finanzinstrumenten ist unerlässlich für Spezialisten, die ihre Grundkenntnisse erwerben, vertiefen und auf dem neuesten Stand halten möchten. Es vermittelt die erforderlichen Kenntnisse zu den verschiedenen Arten von Finanzinstrumenten, in denen Institute Wertpapierdienstleistungen oder Wertpapiernebenleistungen erbringen.

**DAS SEMINAR BIETET EINE UMFASSENDE
EINFÜHRUNG IN DIE WELT DER
FINANZINSTRUMENTE**

und richtet sich an Fachleute, die sich fundiertes Wissen aneignen oder ihre bestehenden Kenntnisse erweitern möchten.

Nutzen

- Fundierte Kenntnisse zu den verschiedenen Arten von Finanzinstrumenten
- Verständnis der Funktionsweise und der damit verbundenen Risiken
- Fähigkeit zur Einschätzung und Bewertung von Finanzinstrumenten
- Praxisrelevante Einblicke in die Anwendung und den Handel von Finanzinstrumenten
- Kenntnisse der regulatorischen Anforderungen und deren Umsetzung
- Stärkung der beruflichen Qualifikation und Expertise im Finanzsektor

IHR DOZENT



Bernd Schulze Kappelhoff

Gemeinsam vor Ort weiterbilden.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2

Webshop



Strategie und Innovation in der GFG – digitale Learning Journey



DIESE VERANSTALTUNG RICHTET SICH AN

Fach- und Führungskräfte, die sich in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe besser vernetzen möchten

Die Bankbranche verändert sich. Um auch zukünftig mit alten und neuen Wettbewerbern Schritt halten zu können, arbeiten viele Einheiten in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe an neuen Geschäftsmodellen, die prägend für die Tätigkeit des Finanzverbunds in den kommenden Jahrzehnten sein werden.

Wie werden in einem solch komplexen Konstrukt strategische Entscheidungen gefällt?
Welche Initiativen gibt es bezüglich neuen technologischen Entwicklungen? In unserer vierteiligen Webinarreihe erfahren Sie alle relevanten Inhalte zum Thema Strategie und Innovation in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe.

Sie erhalten einen Einblick in die Innovationsaktivitäten im Verbund und diskutieren mit strategischen Entscheidern aus wichtigen Organisationen des Verbundes deren Blick auf strategische Initiativen.

Nutzen

- Sie erhalten eine kompakte und verständliche Übersicht über die strategischen Aktivitäten auf unterschiedlichen Ebenen des Genossenschaftlichen Finanzverbands.
- Sie lernen Strategie- und Innovationsverantwortliche aus der FinanzGruppe kennen.
- Sie verschaffen sich einen Überblick, was die strategischen Initiativen für Ihre eigene Arbeit und die Aktivitäten Ihres Hauses bedeuten.

IHRE DOZIERENDEN



Jan Kühne



Björn Schmuck



Ralf Teufel



Franz Sebastian Welter

Gemeinsam Online weiterbilden.

Veranstaltungsart

Webinar

Dauer (in Tagen)

2

Webshop



Agile Methoden des Projektmanagements



**DIESE
VERANSTALTUNG
RICHTET SICH AN**

Projektleiter,
Projektmanager,
Projektmitarbeiter,
Spezialisten und
Quereinsteiger im
Projektmanagement

Durch moderne Technologien und kurze Innovationszyklen unterliegen Projekte einem dynamischen und ständigen Wandel. Darüber hinaus fordern Kunden individuelle Lösungen ein.

**ERHALTEN SIE DAS PASSENDE RÜSTZEUG,
UM AGILE METHODEN ERFOLGREICH IN
IHRE TÄGLICHE ARBEIT ZU ÜBERTRAGEN!**

Lernen Sie in unserem Seminar die Vorgehensweise von agilem Projektmanagement kennen und verstehen Sie, dass es auf solche Szenarien andere Antworten als klassische Vorgehensmodelle gibt und stellen somit die Ansprüche Ihrer internen Kunden in den Mittelpunkt Ihres Handelns. Sie erfahren, welchen Nutzen Sie durch agile Methoden erreichen können und wie Scrum Ihnen zu erfolgreichen Projektdurchläufen verhilft. Dabei erleben Sie agile Methoden selbst und können somit erste Erfahrungswerte sammeln.

Nutzen

- Sie erfahren die Grundprinzipien und Vorteile agiler Organisationsarbeit und können diese diskutieren.
- Sie erhalten das Rüstzeug, um agile Methoden erfolgreich in Ihre tägliche Arbeit zu übertragen.
- Sie probieren aus, was es heißt, agil zu arbeiten, und nehmen Tipps und Erfahrungswerte aus der agilen Projektmanagement-Praxis mit.
- Sie stellen die Ansprüche Ihrer internen Kunden in den Mittelpunkt Ihres Handelns.
- Sie differenzieren, in welche Bereiche agile Methoden sinnvoll eingesetzt werden können.
- Sie erlernen, wie Sie relevante Werte für Ihre internen Kunden generieren.
- Sie wissen, wie Sie durch gezielte Kommunikation und Reflexion Synergien schaffen und Steuerungsaufwand reduzieren können.

IHR DOZENT



Dr. Oliver Schröder

Gemeinsam vor Ort weiterbilden.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2

Webshop



Wirkungsvoll in Kommunikation und Führung



DIESE VERANSTALTUNG RICHTET SICH AN

Führungskräfte,
Team- und
Projektleiter
sowie Nachwuchs-
führungskräfte

Die wirksame Kommunikation im Führungsalltag gehört zum entscheidenden Erfolgswerkzeug, um souverän und überzeugend gegenüber Mitarbeiter/-innen strategische Wege zu gehen und richtungsweisend die notwendige Orientierung zu bieten. Klassische Führungssituationen, in denen es gilt, eine klare Sprache zu sprechen und auf die Mitarbeiter einzuwirken ohne zu verletzen, ergeben sich in unterschiedlichen Situationen.

Führungserfolg durch Kommunikationsstärke

Führung ist nicht immer einfach – vor allem dann nicht, wenn das jeweilige Gegenüber in Diskussionen Ausweichmanöver startet oder nur interpretative Metabotschaften sendet. Auch Situationen, in denen man als Führungskraft zu Unternehmensloyalität verpflichtet ist, aber eigentlich selbst einen anderen Entscheidungsweg eingeschlagen hätte, sind in der Kommunikation dem Mitarbeiter-Team gegenüber nicht leicht zu vermitteln. Die wirksame Kommunikation im Führungsalltag ist hier entscheidendes Erfolgswerkzeug, souverän und überzeugend den Mitarbeitern gegenüber strategische Wege zu gehen und richtungsweisend die notwendige Orientierung zu bieten. Klassische Führungssituationen, in denen es gilt, eine klare Sprache zu sprechen und auf die Mitarbeiter einzuwirken ohne zu verletzen, ergeben sich in unterschiedlichen Situationen.

Nutzen

- Die Vermittlung geeigneter Instrumente der Gesprächsführung wird anhand typischer Fälle aus Ihrem Führungsalltag durchgespielt.
- Video-Feedbacks im Seminar gewährleisten einen hohen Praxisbezug und 1:1 Umsetzung in Ihren Bankenalltag.
- Gesprächs-Checklisten helfen Ihnen, die eigene Vorgehensweise zu analysieren, zu strukturieren und zu verbessern. Ihre Führungseffektivität, Kommunikations- und Gesprächskompetenz wird somit nachhaltig verbessert.
- Ein hoher Lernerfolg wird durch eine begrenzte Teilnehmerzahl gewährleistet!

IHR DOZENT



Dr. Matthias Hettl

Gemeinsam vor Ort weiterbilden.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

3

Webshop



Mehr Führungs-Erfolg durch Eigenverantwortung im Team



DIESE VERANSTALTUNG RICHTET SICH AN

Führungskräfte vom mittleren Management bis hin zum Vorstand, Nachwuchsführungskräfte (im mittleren Management), Quereinsteiger in Führung

Je schneller sich die äußeren Umstände ändern (Krieg, Pandemie, Klimawandel, wirtschaftliche Entwicklung, Digitalisierung, etc.), desto wichtiger ist eine schnelle Reaktionsfähigkeit für das Überleben einer Organisation. Dabei ist es egal, ob es um Krisenbewältigung, Produktentwicklung oder regulatorische Änderungen geht – wer langsam reagiert, verpasst Einnahmen, riskiert Strafen und erhöht sein Risiko.

Eine hohe Reaktionsgeschwindigkeit erfordert jedoch Veränderungen in der Organisation. Es wird notwendig, dass Entscheidungen schnell, aber im Einklang mit der Strategie auf den unteren Ebenen der Hierarchie getroffen werden können. Wer wartet, bis alle Informationen die hierarchische Leiter hinauf und die Entscheidungen wieder hinabgelaufen sind, verliert den Anschluss.

Was wir brauchen, sind selbstorganisierte Teams, die in der Lage sind, sich schnell an die veränderten Bedingungen anzupassen, dabei aber trotzdem genau verstehen, was sie tun dürfen und was nicht. Solche Teams aufzubauen ist eine Herausforderung, an der viele Führungskräfte scheitern.

Unser Seminar unterstützt Sie als Führungskraft bei dem Vorhaben, Ihrem Team (Ihren Teams) die Übernahme von mehr Eigenverantwortung zu ermöglichen. Wir behandeln grundsätzliche Zusammenhänge und vermitteln geeignete Werkzeuge zur Implementierung.

Nutzen

- Sie werden sensibilisiert für die Führung von selbstorganisierten Teams
- Sie lernen Maßnahmen kennen, wie Sie durch mehr Eigenverantwortung im Team als Führungskraft Freiräume gewinnen und sich um Führungs- und Strategiearbeit kümmern können.
- Unser Seminar unterstützt Sie dabei, Strukturen und Prozesse zu schaffen, durch die Mitarbeitende mehr Verantwortung für das Ganze übernehmen und bei der Gestaltung des Unternehmens mitwirken.
- Unsere Werkzeuge geben Ihnen Impulse, wie Sie durch mehr Selbstorganisation die Arbeitszufriedenheit in Ihrem Team steigern können und so einen wichtigen Beitrag zu einer zukunftsfähigen Arbeitgebermarke leisten können.

IHRE DOZIERENDEN



Dr. Bernhard Eickenberg



Frank Tiefel

Gemeinsam vor Ort weiterbilden.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2

Webshop





www.adg-campus.de



shop.adg-campus.de



Verpassen Sie keine News mehr vom Campus Schloss Montabaur.
Folgen Sie uns auf LinkedIn!



**Akademie Deutscher
Genossenschaften e. V.**
Schloss Montabaur
56410 Montabaur

Zentrale
T: +49 2602 14-0

Kunden-Service-Center
T: +49 2602 14-500
service@adg-campus.de