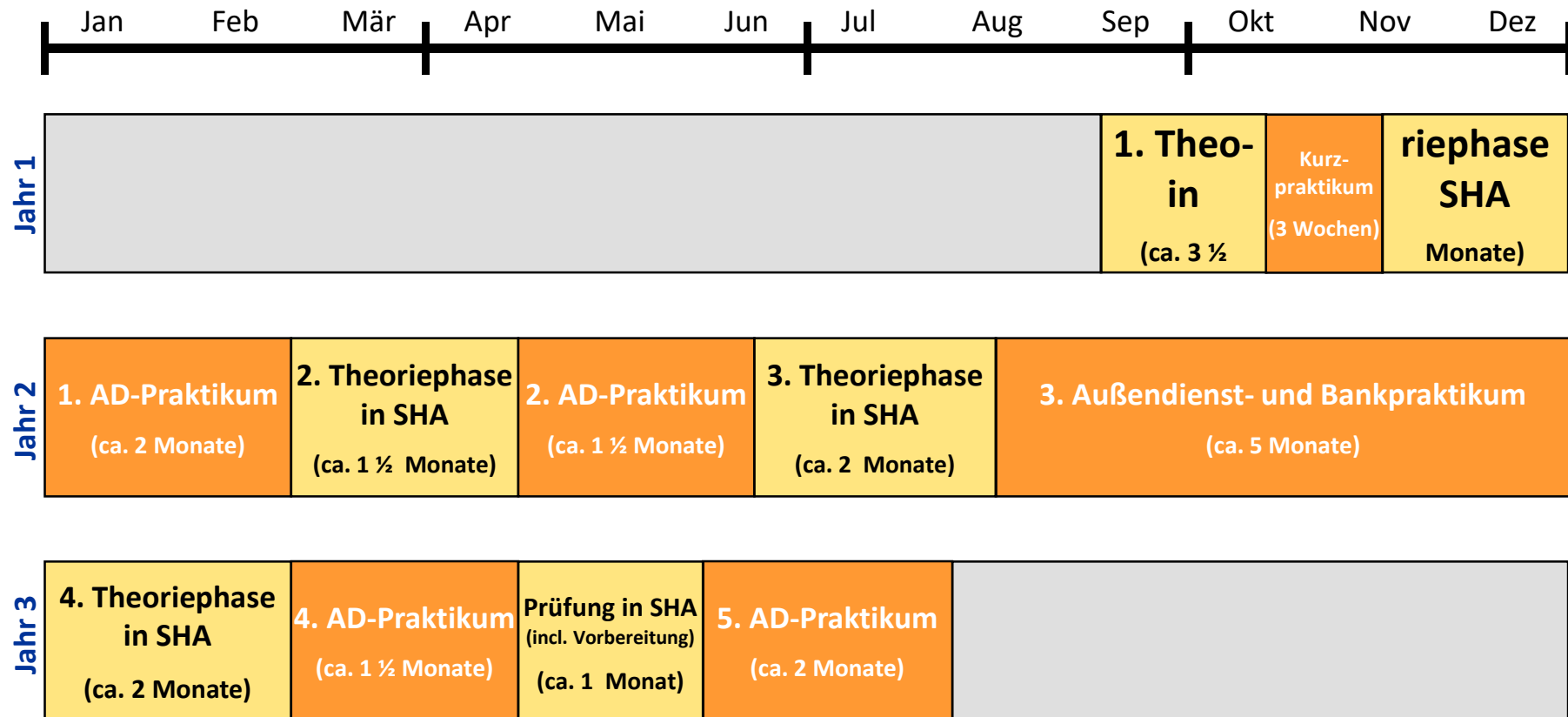


## Vertriebsorientierte Ausbildung bei Schwäbisch Hall



# Vertriebsorientierte Ausbildung – 1. Zeitlicher Ablauf



**!!! Ausbildungszeit „September bis Juli“ = nur 22 Monate !!!**

**Ziel: Übernahme eines Vertretungsgebietes im Vertriebsnetz der BSH**



## Vertriebsorientierte Ausbildung – 2. Rahmenbedingungen

### Finanzielle Unabhängigkeit während der Ausbildung

- **Ausbildungsvergütung** (Stand: Juni 2017) :  
Sep Jahr 1 – Aug Jahr 2: 1.038 €  
Sep Jahr 2 – Ende: 1.100 €
- **Vermögenswirksame Leistungen:** 40 €/Monat
- **Unterbringung:** Möblierte Zimmer stehen in SHA zur Verfügung; hierfür trägt der/die Auszubildende einen Eigenanteil von 145 €/Monat
- **Fahrtkostenzuschuss im AD-Praktikum:** bis zu 370 €/Monat (entfernungsabhängig)

## Vertriebsorientierte Ausbildung – 2. Rahmenbedingungen

---

### Voraussetzungen für Bewerber

**Abitur/Fachhochschulreife bzw. Mittlere Reife in Verbindung mit abgeschlossener Berufsausbildung**

**Führerschein und PKW (d.h. zu Beginn der Ausbildung mindestens 18 Jahre alt)**

**Belastbarkeit**

**Flexibilität**

**Überzeugendes und selbstsicheres Auftreten**

**Freude am Umgang mit Menschen und an der selbstständigen Lern- und Arbeitsorganisation**

# Vertriebsorientierte Ausbildung – 3. Ausbildungsinhalte

Hauptverwaltung	Berufsschule	Außendienst	Bank
<p><b>3 Kerngeschäftsfelder</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Bausparen</i></li><li>- <i>Baufinanzierung</i></li><li>- <i>Weitere Vorsorge</i></li></ul> <p><b>Genossenschaftliche Beratung</b></p> <p><b>Aktuelles</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Unternehmenszusammenhänge (wie Vorstand Live, Refi, NEXT, Horizont 2025 o.ä.)</li><li>- Business-TV</li></ul> <p><b>Ergänzungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Beratungstrainings</li><li>- Selbstgesteuertes Lernen</li><li>- Präsentationen</li><li>- Trainingsplatz</li><li>- Einsatz im Kunden-Service-Center (KUC)</li></ul>	<p><b>Unterrichtseinheiten</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Allgemeine Wirtschaftslehre</li><li>- Spezielle Wirtschaftslehre</li><li>- Datenverarbeitung</li><li>- Rechnungswesen</li></ul> <p><b>Zwischenprüfung</b></p> <p><b>Abschlussprüfung</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Bankkaufmann/-frau (IHK) schriftlich</li><li>- Bankkaufmann/-frau (IHK) mündlich</li></ul>	<p><b>1. Außendienstpraktikum</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Erste Erfahrungen im Verkauf in den Geschäftsfeldern <i>Bausparen</i> und <i>Weitere Vorsorge</i></li><li>- Adressmanagement</li><li>- Erste eigene Verkaufsgespräche (GenoBera)</li></ul> <p><b>2./3. Außendienstpraktikum</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Erweiterung der verk. Fertigkeiten in allen <i>drei</i> Kerngeschäftsfeldern (<i>Bausparen, BauFi, WV</i>)</li></ul> <p><b>4. Außendienstpraktikum</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Festigung der vertriebl. Fähigkeiten</li><li>- Übernahme</li></ul> <p><b>5. Außendienstpraktikum</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Einarbeitung ins eigene Gebiet</li></ul>	<p><b>1-monatiges Praktikum in einer genossenschaftlichen Partnerbank – Einblicke in ...</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Kontoeröffnung</li><li>- Kontoführung und Zahlungsverkehr</li><li>- Kartenbezogene Dienstleistungen</li><li>- Marktfolge Aktiv</li><li>- Marktfolge Passiv</li><li>- Mitwirken bei Kundenberatungen (Anlage auf Konten und in WP)</li><li>- Mitwirken bei Baufinanzierungsberatungen</li><li>- Marketingmaßnahmen der Bank</li><li>- Vertrieb in der Bank</li></ul>