

| GBF | | Woche | Montag | Dienstag | Mittwoch | Donnerstag | Freitag | Samstag | |
|------------|--|-------|--|--|--|--|--|--|--|
| GBF-Basics | Managementgrundlagen | 1 | Risikomanagement | Risikomanagement Kreditpraxis | Kreditpraxis | Bankenaufsichtsrecht | Bankenaufsichtsrecht Selbststudium | Klausuren: Bankenaufsichtsrecht, Kreditpraxis und Risikomanagement | |
| | | 2 | Angewandte Volkswirtschaftslehre: Ges.wirtschaftliche Entwicklungen | Persönlicher Erfolg durch typengerechte Gesprächsführung | Steuerungsbank: Einführung | Konfliktmanagement Exkurs: Strategie der ADG und der Personalentwicklung in Genossenschaftsbanken | Work Life Balance | | |
| Kern-GBF | Teil 1 Strategie | 3 | Strategisches Management (Teil 1): Konzepte und Methoden | Strategisches Management (Teil 1): Konzepte und Methoden | Strategisches Management (Teil 1): Konzepte und Methoden Praxisimpuls: Strategieumsetzung mittels BSC (Teil 1) | Strategisches Management (Teil 2): Workshop Strategiesitzung | Strategisches Management(Teil 2): Workshop Strategiesitzung | | |
| | | 4 | Leistungsnachweis: Strategie | Leistungsnachweis: Strategie | Management von Sondersituationen in Genossenschaftsbanken | Kraft der Genossenschaft: Werteorientierte Führung | Eine Frage der Strategie: Zukunftsfähig durch Nachhaltigkeit? | | |
| | Start Bearbeitung - Praxisorientierte Projektarbeit | | | | | | | | |
| | Teil 2 Markt und Vertrieb | 5 | Privat- und Firmenkundengeschäft (Teil 1): Strategische Geschäftsfelder und -modelle | Privat- und Firmenkundengeschäft (Teil 1): Strategische Geschäftsfelder und -modelle | Privat- und Firmenkundengeschäft (Teil 2): Eckpfeiler eines vollständigen Vertriebsmodells | Privat- und Firmenkundengeschäft (Teil 2): Eckpfeiler eines vollständigen Vertriebsmodells | Privat- und Firmenkundengeschäft (Teil 2): Eckpfeiler eines vollständigen Vertriebsmodells | | |
| | | 6 | Leistungsnachweis: Kunde | Leistungsnachweis: Kunde | Ertragsorientiertes Management des Firmenkundenvertriebs (Teil 3) | Ertragsorientiertes Management des Firmenkundenvertriebs (Teil 3) | Markenkern Genossenschaftsbank: Omnikanalstrategie - Kundenbeziehung 4.0 | | |
| | Teil 3 Steuerung und Produktion | 7 | Produktionsbank: Strategien, Methoden und Prozesse inkl. integrierte Abbildung | Produktionsbank: Strategien, Methoden und Prozesse inkl. integrierte Abbildung | Steuerungsbank: Strategien, Methoden und Prozesse | Steuerungsbank: Strategien, Methoden und Prozesse | Steuerungsbank: Strategien, Methoden und Prozesse | | |
| | | 8 | Produktionsbank: Strategien, Methoden und Prozesse inkl. integrierte Abbildung | Steuerungsbank: Strategien, Methoden und Prozesse | Steuerungsbank: Strategien, Methoden und Prozesse Praxisimpuls: Operative Steuerung in Genossenschaftsbanken (Teil 2) | Steuerungsbank: Strategien, Methoden und Prozesse | Steuerungsbank: Strategien, Methoden und Prozesse | | |
| | | 9 | Leistungsnachweis: Gesamtbanksteuerung und Produktion | Leistungsnachweis: Gesamtbanksteuerung und Produktion | IT- und Cybersicherheit im Gesamtbank-Kontext | FIT FOR BUSINESS in der VUCA- Welt | Digitale Transformation gestalten | | |
| | Teil 4 Führung | 10 | Arbeitsrechtliche Aspekte für Führungskräfte | Arbeitsrechtliche Aspekte für Führungskräfte | Leading for Results | Leading for Results | Leading for Results | | |
| | | 11 | Leistungsnachweis: Personal und Führung | Leistungsnachweis: Personal und Führung | Kollegiale Fallberatung | Führen in Veränderungsprozessen | Markenkern Genossenschaftsbank: Werteumsetzung und Kulturentwicklung | | |
| | Teil 5 Gesamtbank | 12 | Projektmesse: Präsentation der Projektarbeiten | Projektmesse:Präsentation der Projektarbeiten / Prüfungssimulation | Prüfungssimulation | Zukunft planbar machen - Geschäftsmodellierung | Zukunft planbar machen - Geschäftsmodellierung | Praxisimpuls: Gesamtbanksteuerung | |
| | | 13 | Selbststudium | Mündliche Abschlussprüfung Event: Urkundenübergabe und Abschlussfeier | | | | | |