Zeitlicher Ablauf der Ausbildung

GAP 1 | GAP 2

1. bis 15. Monat | 16. bis 36. Monat

Kundenbeziehung eingehen

- Serviceleistungen anbieten
- Liquidität sicherstellen
- Vermögen bilden mit Sparformen
- Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten
- Projektorientiert arbeiten

Kundenbeziehung systematisch ausbauen und pflegen

- Kunden ganzheitlich beraten
- Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren
- Vermögen bilden mit Wertpapieren
- Zu Vorsorge und Absicherung informieren
- Finanzierung anbieten und beraten
- Baufinanzierungen vorbereiten und bearbeiten
- An gewerblichen Finanzierungen mitwirken
- Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen

Integrativ zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- Prozesse und Wechselwirkungen einschätzen

- Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht
- Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes
- Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit
- Umweltschutz