MitgliederCenter

Auszubildende

Seminarinformation 2025

Auszubildende in Waren und Dienstleistungsgenossenschaften erfolgreich fördern –
als engagierter Arbeitgeber Kompetenz, Begeisterung und Bindung schaffen!.

Seminare für Auszubildende im Bereich Handel, Ware, Agrar, Produktion, Lager

- Ausbildungsseminar 1 – Handel und Produktion
- Ausbildungsseminar 2 – Handel und Produktion
- Ausbildungsseminar 3 – Prüfungsvorbereitung für kaufmännische Berufe
- Ausbildungsseminar 1 – Agrar-/Einzelhandel
- Ausbildungsseminar 2 – Agrar-/Einzelhandel
- Ausbildungsseminar 3 – Prüfungsvorbereitung für Kaufleute im Agrar-/Einzelhandel
- Ausbildungsseminar 3 – Prüfungsvorbereitung für Fachkräfte für Lagerlogistik und Fachlageristen
- Online Verkaufstraining für Auszubildende und Einsteiger – Grundlagen des Verkaufens
- Prüfungs.TV – Kaufmann / Kauffrau - Büromanagement Berufsbegleitend
- Prüfungs.TV – Kaufmann / Kauffrau – Büromanagement – 3 Monats Abo

Die Qualifizierung und Bindung von Nachwuchskräften entwickelt sich immer mehr zum Wettbewerbsfaktor.
Mit unseren Seminaren für Auszubildende und duale Studenten schaffen Sie **doppelten Mehrwert** für die Genossenschaft: Durch ein attraktives Fortbildungsangebot präsentiert sich die Genossenschaft als engagierter Arbeitgeber und die Azubis bzw. dualen Studenten verbessern ihre persönlichen Kompetenzen.

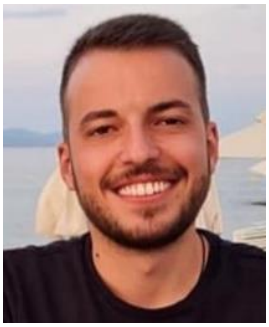
Auf den folgenden Seiten finden Sie detaillierte Informationen zu den einzelnen Seminarangeboten.

Ihr Ansprechpartner

Muhammed Ok
MitgliederCenter

Fon: 0173 3081091
Mail: muhammed.ok@bwgv-info.de

Stimmen unserer Teilnehmer



Vasios Kyriakos
LBV – Raiffeisen e. G., Schrozberg

Ich wollte Ihnen mal eine Rückmeldung geben, wie die Prüfungen gelaufen sind. Die schriftlichen Prüfungen habe ich gut bestanden. Die mündliche Prüfung ist ebenfalls sehr gut verlaufen, was auch Ihnen und Herrn Blaß geschuldet ist. Die Prüfung ist 1 zu 1 so gelaufen, wie wir es im Seminar gemacht haben, da war jeder Cent sehr gut investiert.
Ich wollte mich nochmal bei Ihnen für das tolle Seminar und die gute Vorbereitung bedanken.

Lars Quante
Hagos eG, Stuttgart

„Die 3 Seminare waren sehr informativ und lehrreich. Insbesondere die Prüfungsvorbereitung unter schwierigen Bedingungen (Covid-19 Pandemie) war essentiell für ein sehr gutes Abschneiden in meiner mündlichen Prüfung. Vom Seminarleiter, über den Inhalt bis hin zu den Unterlagen war alles perfekt!
Die Seminare kann ich bedenkenlos weiterempfehlen. In diesem Sinne erneut ein großes Dankeschön an alle Beteiligten!“

Lilli Bender
WSG Weingärtner Servicegesellschaft mbH, Möglingen

„Ich möchte mich ganz herzlich für die 3 tollen Seminare an der Akademie bedanken. Ich bin mir sicher, dass das gute Prüfungsergebnis mindestens zur Hälfte Ihnen und den Seminarinhalten zu verdanken ist. Geschickt, wenn man neu gelernte Dinge wie der Testmarkt in Haßloch oder die GFK Daten gleich anwenden und somit extra punkten kann.
Die Prüfer meinten am Ende zu mir… Frau Bender? Warum wissen Sie eigentlich so viel? In diesem Sinne nochmal DANKE!“

Marco Rosenberger
Hagos eG, Stuttgart

„Es war die beste Prüfungsvorbereitung, die man überhaupt haben kann! Ich hatte mir vor der mündlichen Prüfung die Unterlagen nochmals (kurz) durchgeschaut und muss sagen, dass dies völlig ausreichend war (Voraussetzung ist, dass man natürlich im Seminar aufgepasst hat). Vom Seminarleiter, über den Inhalt bis hin zu den Unterlagen war wirklich alles perfekt! Ich hoffe, dass alle Auszubildenden von dem Seminar so profitiert haben wie ich. In diesem Sinne nochmals ein großes Dankeschön!“

Ausbildungsseminar 1 – Handel und Produktion (AW610004)

Das Ausbildungsseminar 1 vermittelt neben Fachwissen insbesondere Sozial- und Methodenkompetenz, verbessert die Teamfähigkeit und fördert vernetztes Denken. Die Teilnehmer werden durch praxisorientierte Rollenspiele und Projektarbeiten an eine kundenorientierte Handlungsweise herangeführt.

Inhalte

- Beratung und Verkauf
  - Grundlagen der Gesprächsführung im Verkauf
  - Verhalten und Umgang mit Kunden und Reklamationen
- Konfliktmanagement
  - Umgang mit Konflikten erlernen

  Berichtsheft

  Aufbau und
- Projektarbeit
  - Anhand eines Projektauftrags Teamarbeit erproben
  - Präsentationstechniken verbessern
  - Feedback-Kultur erlernen
- Struktur und Rechtsform des Ausbildungsbetriebs – Teil 1
  - Besonderheiten und Grundlagen der Genossenschaft
  - Was bedeutet die Rechtsform für Azubis?
- Telefontraining und Kommunikation
  - Grundlagen der Kommunikation
  - Wie kommuniziere ich mit Kollegen, Kunden, Vorgesetzten?
  - Telefontraining - Simulation an der Telefonanlage und Feedback
- Moderne Kommunikation
  - Briefstil, E-Mails, Verhalten in sozialen Netzwerken
- Ziele
  - Zielformulierung und Zielerreichung
- Coachinggespräch

Zielgruppe Auszubildende aus Handel, Produktion, Lager und Keller des ersten Lehrjahres

Zielsetzung/Nutzen Die Teilnehmer erarbeiten sich grundlegende Kenntnisse in Kommunikation, Kundenorientierung, Verkauf und Genossenschaftswesen. Durch Gruppenarbeiten und -diskussionen verbessern sie ihre Sozialkompetenzen und ihren Präsentationsstil. Im freiwilligen Coachinggespräch mit dem Trainer erhalten sie ein persönliches Feedback zu ihren Stärken und Potenzialen.

Trainer Muhammed Ok, BWGV

Ort Region Stuttgart

Termine 10.-14.02.2025, Bernhäuser Forst, Filderstadt
Buchungs-Nr. AW610004.10025.1

24.-28.02.2025, Bernhäuser Forst, Filderstadt
Buchungs-Nr. AW610004.10125.1

Dauer 5 Tage

Preis 550,00 EUR, zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Übernachtung

Ausbildungsseminar 2 – Handel und Produktion (AW610005)

Das zweite Ausbildungsseminar schließt inhaltlich an das erste Seminar an. Die Teilnehmer präsentieren die Ergebnisse einer Praxisarbeit, die sie zwischen dem Ausbildungsseminar 1 und Ausbildungsseminar 2 selbstständig erstellen. Zudem erweitern die Teilnehmer ihre Kenntnisse in der Marktbearbeitung. Das Wissen um Struktur und Funktionsweise der Genossenschaften wird vertieft. In einem realitätsnahen Unternehmensplanspiel wenden die Teilnehmer ihr Wissen an und müssen sich im Wettbewerb bewähren.

Inhalte

- Marketing
  - Grundlagen des Marketings
  - Was ist Marketing, Marktforschung, Werbung?
  - Marketing im eigenen Ausbildungsbetrieb
- Personalwirtschaft
  - Grundlagen Personalmanagement
  - Welche Rechte und Pflichten hat der Auszubildende?
- Beratung und Verkauf – Teil 2
  - Die 5 Phasen des Verkaufsgesprächs erkennen und individuell einsetzen
  - Handwerkszeug bzw. Fundament für erfolgreiches Verkaufen
- Struktur und Rechtsform des Ausbildungsbetriebes – Teil 2
  - Gründung einer Genossenschaft
  - Was ist eine Satzung?
  - Was ist ein Geschäftsanteil bzw. ein Geschäftsguthaben?
  - Die Haftung in einer Genossenschaft
- Unternehmensplanspiel
  - Grundlagen Angebot und Nachfrage, Markt-/Preismechanismen
  - In der Gruppe diskutieren und unternehmerisch entscheiden
- Präsentation der Praxisarbeit

Zielgruppe Auszubildende aus Handel, Produktion, Lager und Keller, die das Ausbildungsseminar 1 bereits absolviert haben

Zielsetzung/Nutzen Die Auszubildenden transferieren ihr Marketingwissen in ihre Arbeitswelt. Sie vertiefen und verinnerlichen das Wesen und die Struktur der Genossenschaft. Das Unternehmensplanspiel fördert das unternehmerische Denken. Durch das Trainieren von Verkaufsgesprächen wird ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf gestärkt und Ihre Kommunikationsfähigkeit erhöht.

Trainer Muhammed Ok, BWGV

Ort Region Stuttgart,

Termine 03.-07.11.2025, Bernhäuser Forst, Filderstadt
Buchungs-Nr. AW610005.10025.1

10.-14.11.2025, Bernhäuser Forst, Filderstadt
Buchungs-Nr. AW610005.10125.1

Dauer 5 Tage

Preis 550,00 EUR, zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Übernachtung

Ausbildungsseminar 3 – Handel und Produktion (AW610006)

Das Ausbildungsseminar 3 vertieft kaufmännische Fragestellungen. Die Teilnehmer werden außerdem mittels Prüfungssimulation gezielt auf die mündliche Prüfung vorbereitet.

Inhalte

- Warensortiment und Marketing
- Einkauf und Beschaffungslogistik
- Verkauf und Distribution
- Aktuelle wirtschaftliche Fragen
- Struktur und Rechtsform des Ausbildungsbetriebes
- **Prüfungssimulation – „Klassische Variante“ oder „Report Variante“**

Zielgruppe Auszubildende in kaufmännischen Berufen, welche die schriftliche Prüfung abgelegt haben und vor der mündlichen Prüfung stehen

Zielsetzung/Nutzen Die Teilnehmer komplettieren ihr Fachwissen und lernen, mit der Prüfungssituation der mündlichen Prüfung umzugehen.

Trainer Muhammed Ok, BWGV

Ort Region Stuttgart,

Termine 23.-26.06.2025
Buchungs-Nr. AW610006.10025.1

Dauer 4 Tage

Preis 550,00 EUR, zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Übernachtung

Ausbildungsseminar 1 – Agrar-/Einzelhandel (AW610001)

Das Ausbildungsseminar 1 vermittelt neben Fachwissen insbesondere Sozial- und Methodenkompetenz, verbessert die Teamfähigkeit und fördert vernetztes Denken. Die Teilnehmer werden durch praxisorientierte Rollenspiele und Projektarbeiten an eine kundenorientierte Handlungsweise herangeführt.

Inhalte

- Grundlagen Futtermittel, Saatgut, Düngemittel, Pflanzenschutz, Getreide
- Beratung und Verkauf
  - Grundlagen der Gesprächsführung im Verkauf
  - Verhalten und Umgang mit Kunden und Reklamationen
- Konfliktmanagement
  - Umgang mit Konflikten erlernen

  Berichtsheft

  Aufbau und
- Projektarbeit
  - Anhand eines Projektauftrags Teamarbeit erproben
  - Präsentationstechniken verbessern
  - Feedback-Kultur erlernen
- Struktur und Rechtsform des Ausbildungsbetriebs – Teil 1
  - Besonderheiten und Grundlagen der Genossenschaft
  - Was bedeutet die Rechtsform für Azubis?
- Telefontraining und Kommunikation
  - Grundlagen der Kommunikation
  - Wie kommuniziere ich mit Kollegen, Kunden, Vorgesetzten?
  - Telefontraining - Simulation an der Telefonanlage und Feedback
- Moderne Kommunikation
  - Briefstil, E-Mails, Verhalten in sozialen Netzwerken
- Ziele
  - Zielformulierung und Zielerreichung
- Coachinggespräch

Zielgruppe Auszubildende des ersten Lehrjahres im Agrarhandel bzw. Einzelhandel

Zielsetzung/Nutzen Die Teilnehmer erhalten grundlegende Waren-Fachkenntnisse in den Bereichen Futtermittel, Saatgut, Düngemittel, Pflanzenschutz, Getreide und können diese im Verkauf kundengerecht einsetzen. Anhand der Erfahrungsberichte von Praktikern aus der Agrarbranche werden theoretische und praktische Inhalte verknüpft. Weiterhin erarbeiten sich die Teilnehmer wichtige Kenntnisse in Kommunikation, Kundenorientierung, Verkauf und Genossenschaftswesen. Durch Gruppenarbeiten und -diskussionen verbessern sie ihre Sozial-kompetenzen und ihren Präsentationsstil. Im freiwilligen Coachinggespräch mit dem Trainer erhalten die Teilnehmer ein persönliches Feedback zu ihren Stärken und Potenzialen.

Trainer Muhammed Ok, BWGV

Ort Region Stuttgart

Termine 27.-31.01.2025,
Buchungs-Nr. AW610001.10025.1

Dauer 5 Tage

Preis 550,00 EUR, zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Übernachtung

Ausbildungsseminar 2 – Agrar-/Einzelhandel (AW610002)

Das zweite Ausbildungsseminar schließt inhaltlich an das erste Seminar an. Die Teilnehmer präsentieren die Ergebnisse einer Praxisarbeit, die sie zwischen dem Ausbildungsseminar 1 und Ausbildungsseminar 2 selbstständig erstellen. Zudem erweitern die Teilnehmer ihre Kenntnisse in der Marktbearbeitung. Das Wissen um Struktur und Funktionsweise der Genossenschaften wird vertieft. In einem realitätsnahen Unternehmensplanspiel wenden die Teilnehmer ihr Wissen an und müssen sich im Wettbewerb bewähren.

Inhalte

- Marketing
  - Grundlagen des Marketings
  - Was ist Marketing, Marktforschung, Werbung?
  - Marketing im eigenen Ausbildungsbetrieb
- Personalwirtschaft
  - Grundlagen Personalmanagement
  - Welche Rechte und Pflichten hat der Auszubildende?
- Beratung und Verkauf – Teil 2
  - Die 5 Phasen des Verkaufsgesprächs erkennen und individuell einsetzen
  - Handwerkszeug bzw. Fundament für erfolgreiches Verkaufen
- Struktur und Rechtsform des Ausbildungsbetriebes – Teil 2
  - Gründung einer Genossenschaft
  - Was ist eine Satzung?
  - Was ist ein Geschäftsanteil bzw. ein Geschäftsguthaben?
  - Die Haftung in einer Genossenschaft
- Unternehmensplanspiel
  - Grundlagen Angebot und Nachfrage, Markt-/Preismechanismen
  - In der Gruppe diskutieren und unternehmerisch entscheiden
- Präsentation der Praxisarbeit

Zielgruppe Auszubildende Agrarhandel bzw. Einzelhandel, die das Ausbildungsseminar 1 bereits absolviert haben

Zielsetzung/Nutzen Die Auszubildenden transferieren ihr Marketingwissen in ihre Arbeitswelt. Sie vertiefen und verinnerlichen das Wesen und die Struktur der Genossenschaft. Das Unternehmensplanspiel fördert das unternehmerische Denken. Durch das Trainieren von Verkaufsgesprächen wird ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf gestärkt und Ihre Kommunikationsfähigkeit erhöht.

Trainer Muhammed Ok, BWGV

Ort Region Stuttgart,

Termine 20.-24.10.2025,
Buchungs-Nr. AW610002.10025.1

Dauer 5 Tage

Preis 550,00 EUR, zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Übernachtung

Ausbildungsseminar 3 – Agrar-/Einzelhandel (AW610003)

Das Ausbildungsseminar 3 vertieft kaufmännische Fragestellungen. Die Teilnehmer werden außerdem mittels Prüfungssimulation gezielt auf die mündliche Prüfung vorbereitet.

Inhalte	• Auffrischung Futtermittel, Saatgut, Pflanzenschutz, Dünger • Warensortiment und Marketing • Einkauf und Beschaffungslogistik • Verkauf und Distribution • Aktuelle wirtschaftliche Fragen • Struktur und Rechtsform des Ausbildungsbetriebes • **Prüfungssimulation – „Klassische Variante“ oder „Report Variante“**
Zielgruppe	Auszubildende in kaufmännischen Berufen, welche die schriftliche Prüfung abgelegt haben und vor der mündlichen Prüfung stehen
Zielsetzung/Nutzen	Die Teilnehmer komplettieren ihr Fachwissen und lernen, mit der Prüfungssituation der mündlichen Prüfung umzugehen.
Trainer	Muhammed Ok, BWGV
Ort	Bernhäuser Forst, Filderstadt
Termin	02.-05.06.2025 Buchungs-Nr. AW610003.10025.1
Dauer	4 Tage
Preis	550,00 EUR, zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Übernachtung

Ausbildungsseminar 3 – Prüfungsvorbereitung für Fachkräfte für Lagerlogistik und Fachlageristen (AW610013)

Inhalte

- Allgemeine Anforderungen für die praktische Abschlussprüfung und das Fachgespräch
- Beispiele zum Thema: Vermeidung von Fehlern in der praktischen Abschlussprüfung
- Welche Inhalte bzw. Themenbereiche werden in der praktischen Prüfung abgefragt?
- Wie läuft eine praktische Prüfung ab?
- Wie bereite ich mich gezielt auf die praktische Prüfung vor?

Zielgruppe Prüfungsvorbereitung auf die mündliche Prüfung (praktische Prüfung) für Fachkräfte für Lagerlogistik und Fachlageristen

Zielsetzung/Nutzen Die Teilnehmer komplettieren ihr Fachwissen und lernen, mit der praktischen Prüfung umzugehen.

Trainer Dieter Klotz-Ruhland

Ort Bernhäuser Forst

Termin 27.-28.05.2025
Buchungs-Nr. AW610013.10025.1

Dauer 2 Tage

Preis 320,00 EUR, zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Übernachtung

Online Verkaufstraining für Auszubildende und Einsteiger - Grundlagen des Verkaufens (AW630007)

win - win als Strategie und Erfolgsgrundlage im Verkauf. Wie lässt sich dieses Prinzip im Verkauf ein- und umsetzen? Erfahren und trainieren Sie das notwendige Handwerkszeug in diesem Online-Verkaufstraining. Professionell verkaufen - Kunden erfolgreich an das Unternehmen binden - Wertschätzung für alle Beteiligten im Prozess, das sind die Inhalte dieses Trainings.

Inhalte	• die Grundlagen des Verkaufens • die 5 Phasen im Verkaufsgespräch • Vorteil-Nutzen Kette bilden, den Preis einpacken • mit Einwänden umgehen • praktische Tipps und Tricks
Zielgruppe	Auszubildende, neue Mitarbeiter und Quereinsteiger im Verkauf
Zielsetzung/Nutzen	Dieses Online-Training bereitet auf Besonderheiten und Herausforderungen im Verkauf vor.
Ort	Online-Training
Termin	Seminar-Vormerkung Buchungs-Nr. AW630007
Dauer	Ca. 6 Stunden
Preis	250,00 EUR
Hinweis	Dieses Seminar wird als Online-Training durchgeführt. Sie benötigen dafür einen Computer mit Internetzugang und ein Telefon. Eine Kamera wird benötigt. Die Zugangsdaten erhalten Sie mit Ihrer Einladung. Gerne führen wir das Angebot auch als Inhouse-Seminar oder individuell entsprechend Ihrem Qualifizierungsbedarf durch!

Prüfungs.TV - Kaufmann / Kauffrau Büromanagement (AW640008)

Für junge Menschen ist das Medium Video inzwischen der wichtigste Informationskanal. Der Vorteil ist klar: Azubis können gezielt nach den Themen suchen, die sie brauchen, finden diese in einer auf das Wichtigste konzentrierten Form und das zeit- und ortsunabhängig. So kann jeder Azubi in seinem eigenen Tempo lernen. Wenn er das Thema noch nicht sofort verstanden hat, spult er zurück oder wiederholt die Lerneinheit und das alles ohne ablenkende Werbung.

Inhalte

- 139 hochwertige Videos, stets aktuell und wachsend
- Klare Lernkonzepte
- Einprägsame Erklärungen
- Passgenaue Lerneinheiten zu allen relevanten Fachthemen
- Von Spezialisten mit jahrelanger Erfahrung in der Prüfungsvorbereitung entwickelte Inhalte
- Verfügbarkeit auf jedem Endgerät - immer und überall
- Werbefreie Nutzung
- Beantwortung von Fragen in der Prüfungszeit innerhalb von 24 Stunden

Die Kooperation auf einen Blick

- Die Anmeldung und Abrechnung erfolgt über Ihre BWGV-Akademie
- Die Formulare zur Anmeldung finden Sie im Downloadbereich
- Es erfolgt keine automatische Vertragsverlängerung
- Ihre Azubis erhalten uneingeschränkten Zugriff auf alle Prüfungs.TV-Videos während der Laufzeit

Ihre Investition

Ausbildungsbegleitende Lizenz für einmalig 560,-€: Ihr Auszubildender erhält bis zum Abschluss seiner Ausbildung uneingeschränkten Zugriff auf alle Lernvideos. Frühester Startzeitpunkt ist der Ausbildungsbeginn.

Die genannten Konditionen gelten nur bei einer Buchung über die BWGV-Akademie. Bei einer Direktbuchung über die Homepage von Prüfungs.TV gelten die regulären Preise.

Zielsetzung/Nutzen

Die Lernvideos von Prüfungs.TV unterstützen Ihre Auszubildenden bei der Vor- und Nachbereitung des Berufsschulstoffs; des innerbetrieblichen Unterrichts; der Präsenzseminare an der Akademie und bei der Vorbereitung auf Klassenarbeiten. Sie sind Erfolgsgaranten für eine effiziente und optimale Prüfungsvorbereitung.

Die Videos erklären anschaulich und nachvollziehbar die prüfungsrelevanten Themen. In ihnen wird Wichtiges von Unwichtigem getrennt und ansprechend präsentiert. Diese Komplexitätsreduzierung, die hohe Qualität der Videos und das Aufzeigen von Zusammenhängen unterschiedlicher Themen führen zu schnellen Lernerfolgen und einer intensiven Nutzung durch die Auszubildenden.

Zielgruppe Auszubildende - Kaufmann / Kauffrau für Büromanagement

Ort Online-Training

Termin Seminar-Vormerkung
Buchungs-Nr. AW640008

Preis 560,-€ Berufsbegleitend

Prüfungs.TV - Kaufmann / Kauffrau Büromanagement – 3 Monats Abo (AW640009)

Für junge Menschen ist das Medium Video inzwischen der wichtigste Informationskanal. Der Vorteil ist klar: Azubis können gezielt nach den Themen suchen, die sie brauchen, finden diese in einer auf das Wichtigste konzentrierten Form und das zeit- und ortsunabhängig. So kann jeder Azubi in seinem eigenen Tempo lernen. Wenn er das Thema noch nicht sofort verstanden hat, spult er zurück oder wiederholt die Lerneinheit und das alles ohne ablenkende Werbung.

Inhalte

- 139 hochwertige Videos, stets aktuell und wachsend
- Klare Lernkonzepte
- Einprägsame Erklärungen
- Passgenaue Lerneinheiten zu allen relevanten Fachthemen
- Von Spezialisten mit jahrelanger Erfahrung in der Prüfungsvorbereitung entwickelte Inhalte
- Verfügbarkeit auf jedem Endgerät - immer und überall
- Werbefreie Nutzung
- Beantwortung von Fragen in der Prüfungszeit innerhalb von 24 Stunden

Die Kooperation auf einen Blick

- Die Anmeldung und Abrechnung erfolgt über Ihre BWGV-Akademie
- Die Formulare zur Anmeldung finden Sie im Downloadbereich
- Es erfolgt keine automatische Vertragsverlängerung
- Ihre Azubis erhalten uneingeschränkten Zugriff auf alle Prüfungs.TV-Videos während der Laufzeit

Ihre Investition

3 Monate Kennenlernlizenz für 99,-€: Dieser Preis gilt einmal pro Auszubildenden. Der Startzeitpunkt ist frei wählbar.

Die genannten Konditionen gelten nur bei einer Buchung über die BWGV-Akademie. Bei einer Direktbuchung über die Homepage von Prüfungs.TV gelten die regulären Preise.

Zielsetzung/Nutzen

Die Lernvideos von Prüfungs.TV unterstützen Ihre Auszubildenden bei der Vor- und Nachbereitung des Berufsschulstoffs; des innerbetrieblichen Unterrichts; der Präsenzseminare an der Akademie und bei der Vorbereitung auf Klassenarbeiten. Sie sind Erfolgsgaranten für eine effiziente und optimale Prüfungsvorbereitung.

Die Videos erklären anschaulich und nachvollziehbar die prüfungsrelevanten Themen. In ihnen wird Wichtiges von Unwichtigem getrennt und ansprechend präsentiert. Diese Komplexitätsreduzierung, die hohe Qualität der Videos und das Aufzeigen von Zusammenhängen unterschiedlicher Themen führen zu schnellen Lernerfolgen und einer intensiven Nutzung durch die Auszubildenden.

Zielgruppe Auszubildende - Kaufmann / Kauffrau für Büromanagement

Ort Online-Training

Termin Seminar-Vormerkung
Buchungs-Nr. AW640009

Preis 99,-€ p. P. 3-Monate Kennenlernlizenz

Ihr Ansprechpartner

Muhammed Ok
MitgliederCenter

Fon: 0173 3081091
Mail: muhammed.ok@bwgv-info.de