



Angebote der



DIE VERMITTLER

Bildungsakademie

1. HALBJAHR 2026



Besser. Weiter. Bilden.

Neue Angebote der BVK-Bildungsakademie

1. Halbjahr 2026

Verkäuferische Qualitäten und fachliche Herausforderungen müssen zukünftig mehr denn je gemeistert werden. Nur gut aus- und weitergebildete Vermittler werden sich in einem stetig wandelnden Markt behaupten können. Bildung ist zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor geworden.

Die BVK-Bildungsakademie und die Initiative gut beraten unterstützen Sie dabei, Ihre Weiterbildungsverpflichtung nach IDD zu erfüllen. Unsere qualifizierenden Fort- und Weiterbildungangebote orientieren sich an aktuellen Themen sowie berufsbezogenen Fragen und Problemen der Zukunft. Ihre Fach- und Beratungskompetenz wird durch die Teilnahme an unseren Weiterbildungangeboten gestärkt, gut beraten ermöglicht die einfache Dokumentation Ihrer Bildungsaktivitäten.

Wir freuen uns, Ihnen die neuen Kursangebote für das 1. Halbjahr 2026 vorstellen zu können!



*Gerald Archangeli
BVK-Vizepräsident
Leiter BVK-Bildungsakademie*



*RA Hubertus Münster
Geschäftsführer
BVK-Bildungsakademie*

Online-Kurs 1

Erstinformation, Impressum und Signatur rechtssicher gestalten – Das Kleingedruckte zählt

Rechtssicherheit beginnt im Detail

Ein fehlender Paragraf, eine unvollständige Signatur – und schon drohen Abmahnungen, Bußgelder oder ein Vertrauensverlust bei Kunden. Dabei ist rechtssichere Außendarstellung keine Raketenwissenschaft – wenn man weiß, worauf es ankommt.

In diesem kompakten Online-Seminar erfahren Sie praxisnah, wie Sie **Erstinformation, Impressum und E-Mail-Signatur** professionell und rechtssicher gestalten – und sich so souverän und gesetzeskonform präsentieren.

Inhalte:

- › Welche Pflichtangaben benötigen Sie?
- › Pflichtangaben professionell formulieren und platzieren
- › Wie Sie mit wenig Aufwand Abmahnrisiken vermeiden

Referentin: Ariane Kay, Referatsleiterin BVK

Termine: online

26.03.2026 | 23.04.2026
21.05.2026 | 25.06.2026

Preis für Mitglieder: 20,- Euro

Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro

Beginn: 10.00 Uhr | **Ende:** 10.45 Uhr



*Die Anmeldung zu allen Online-Kursen erfolgt ausschließlich über die BVK-Homepage.
www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie*

Online-Kurs 2

PKW-Nutzung und Besteuerung bei Versicherungsvermittlern

Nahezu jeder Versicherungsvermittler benötigt einen PKW. Doch welche Konsequenzen hat das für die Besteuerung?

In diesem Online-Kurs erfahren Sie nicht nur, wie Sie die betrieblichen Fahrten mit einem privaten PKW von der Steuer absetzen, sondern es wird schwerpunktmäßig der im Betriebsvermögen vorhandene PKW nebst dessen privater Mitbenutzung betrachtet.

Was hat es mit der 1 %-Regelung auf sich? Wie wird ein ordnungsgemäßes Fahrtenbuch geführt und welche Vorteile bietet es? Wie sparen Versicherungsvermittler durch die ominöse „Kostendeckelung“ und welche Konsequenzen hat es, wenn der PKW für Fahrten zwischen Wohnung und Büro genutzt wird?

Und von besonderem Interesse: Welche Vorteile lassen sich erzielen, wenn der Vermittler keinen herkömmlichen Verbrenner, sondern ein Elektrofahrzeug nutzt?

Inhalte:

Grundsatzfrage: Abgrenzung von Betriebs- und Privatvermögen

PKW des Privatvermögens wird betrieblich genutzt

- › Betriebsausgabenabzug für Fahrten Wohnung – Büro
- › Betriebsausgabenabzug für Fahrten zu Kunden & Co.

PKW des Betriebsvermögens wird (auch) privat genutzt

- › Pauschale 1 %-Methode/Voraussetzungen
- › Fahrtenbuchmethode/Anforderungen an ein Fahrtenbuch
- › Fahrten zwischen Wohnung und Betrieb
- › Steuertrick „Kostendeckelung“
- › Privilegien für Elektrofahrzeuge



Referent: Dipl.-Finanzwirt Marvin Gummels

Termine: online
16.02.2026 | 16.03.2026

Preis für Mitglieder: 20,- Euro
Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro
Beginn: 10.00 Uhr | Ende: 11.00 Uhr



*Die Anmeldung zu allen Online-Kursen
erfolgt ausschließlich über die BVK-Homepage.
www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie*

Online-Kurs 3

KI-Kompetenz für Vermittler – Praktische Umsetzung inkl. Checkliste

Künstliche Intelligenz (KI) ist ein Thema, das immer mehr in den Fokus der Vermittler gerät. Die Nutzung von KI-Systemen, angefangen mit der Verwendung von ChatGPT, Gemini und Chatbots bis hin zu spezifischen Tools für die Versicherungsbranche, setzt zunächst einmal ein Grundverständnis für diese fortschreitende Technologie voraus.

Neben dem Nutzen dieser Systeme bestehen auch Risiken, die man kennen sollte und die es im Zuge der Anwendung zu beachten gilt. Seit Februar 2025 gelten außerdem bereits wesentliche Vorschriften der KI-Verordnung, die Regelungen zu einem möglichst sicheren und transparenten Umgang mit KI und auch eine Schulungspflicht für Personen, die mit KI-Systemen befasst sind, enthalten.

Jeder Vermittler, der KI einsetzt oder einsetzen möchte, ist gut beraten, sich zunächst einmal mit den aktuellen rechtlichen und praktischen Grundlagen von KI-Systemen zu beschäftigen. Nur dann kann er auch die richtigen Entscheidungen für oder gegen einen Einsatz sowie den korrekten Umgang mit KI-Systemen treffen. Der Online-Kurs gibt hierzu einen guten Einstieg in diese immer noch neue Materie.

Inhalte:

- › Grundlegendes zu KI, Funktion und Einsatz der Systeme
- › KI-Verordnung, insbesondere Transparenz- und Schulungspflichten, Vorschriften für Hochrisiko KI
- › Ethische Aspekte von KI, hat die KI immer recht?
- › Datenschutz, KI und Schutz von sensiblen Personendaten
- › Checkliste für den Einsatz von KI in Ihrer Agentur, was ist zu beachten?

**Referent: Jörg Conrad, Datenschutzbeauftragter/
Fachanwalt für Arbeitsrecht, GINDAT GmbH**

Termine: online

11.02.2026 | 19.05.2026
24.03.2026 | 23.06.2026

gutberaten

00:60

Stunden

Preis für Mitglieder: 20,- Euro

Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro

Beginn: 10.00 Uhr | Ende: 11.00 Uhr

Die Anmeldung zu allen Online-Kursen erfolgt ausschließlich über die BVK-Homepage www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie

Online-Kurs 4

Der Versicherungsvermittler der Zukunft | Risk Manager und Coach für seine Firmenkunden

Durch Integration der DIN ISO 31000 in Beratungsdienstleistungen kann die Versicherungsagentur mit ihrem Risk Manager KMU dabei helfen, Risiken besser zu verstehen, Kosten zu senken und das KMU-Geschäft langfristig erfolgreich zu führen.

Inhalte:

- › Einblicke in Trends und Chancen im Versicherungsvertrieb
- › Der Zyklus zur optimalen Aufstellung eines Versicherungsbetriebs
- › Erste Erkenntnisse der Norm DIN ISO 31000 für den Vermittlerbetrieb
- › Die Ausbildung zum zertifizierten Risk Manager nach DIN ISO 31000
- › Die Teilnehmer erfahren anhand von Beispielen, wie der kontinuierliche Verbesserungsprozess (KVP) im Versicherungsvertrieb Anwendung findet
- › Die 6 Rollen des Vermittlers werden erklärt
- › Warum soll ich mich als Vermittler mit Gewerbekunden beschäftigen?
- › Was bedeutet Kundenorientierung statt Produktverkauf, und wie kann ich das durch die Anwendung der DIN ISO 31000, welche sich ausschließlich mit Risikomanagement beschäftigt, bewerkstelligen?

**Referent: Christoph Klug, Certified Risk Manager (CRM)
DIN ISO 31000**

Termine: online

12.02.2026 | 09.04.2026
12.03.2026 | 16.04.2026

Preis für Mitglieder: 20,- Euro

Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro

Beginn: 10.00 Uhr | Ende: 10.45 Uhr



*Die Anmeldung zu allen Online-Kursen
erfolgt ausschließlich über die BVK-Homepage.
www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungssakademie*

Online-Kurs 5

Mit öffentlicher Förderung zur KI-fähigen Versicherungsagentur

Wie können Versicherungsagenturen künstliche Intelligenz sinnvoll nutzen – und wie lässt sich dieser Weg mit öffentlicher Förderung gestalten? Dieser Online-Kurs zeigt auf, wie man praxisnahe Einsatzmöglichkeiten von KI für den individuellen Agenturalltag identifiziert, von Prozessoptimierung über Datenassistenz bis hin zu Kundenkommunikation.

Im Mittelpunkt steht der strukturierte Prozess, mit dem Agenturen für sich klären können, welche KI-Lösungen wirklich relevant, machbar und sinnvoll sind. Dabei wird aufgezeigt, wie dieser Entwicklungsprozess durch das INQA-Coaching professionell begleitet und die Umsetzung durch individuelle Schritte erleichtert wird. Und nicht nur das, 80 % der Kosten werden über öffentliche Förderung übernommen.

Der Online-Kurs dient als Einstieg und Orientierung für Agenturen, die erste KI-Ideen entwickeln und gleichzeitig die Chancen der öffentlichen Förderung voll ausschöpfen möchten.



Referentin: Dr. Manuela von Göler, Manager, AAA Auctor Actor Advisor GmbH

Termine: online
26.02.2026 | 28.04.2026

Preis für Mitglieder: 20,- Euro
Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro
Beginn: 10.00 Uhr | Ende: 10.45 Uhr

*Die Anmeldung zu allen Online-Kursen erfolgt ausschließlich über die BVK-Homepage.
www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie*

Online-Kurs 6

easy-Login – Anmelden leicht gemacht: Ein Zugang für bis zu 54 Versicherer

Exklusiv
für Makler und
Mehrfach-
agenten

Makler und Mehrfachagenten müssen zu viel Zeit aufwenden, um Zugänge bei Versicherern zu verwalten, sich an Makler-Portalen anzumelden oder um die Authentifizierung im Maklerverwaltungsprogramm (MVP) zu verwalten. Damit verbunden sind je nach Versicherer unterschiedlich schnell ablaufende Passwörter und verschiedene Login-Verfahren, von SMS-TAN über TOTP hin zu Hardware-Geräten.

Mit easy-Login bleibt das Anmelden sicher und wird trotzdem einfacher: Mit einem Zugang für bis zu 54 Versicherer: Dazu kann die BIPRO-Post von vielen Versicherern per Knopfdruck gesammelt abgeholt werden. Kostenlos.

Inhalte:

- › Zeit sparen: Ein Zugang für bis zu 54 Versicherer-Portale
- › Live gezeigt: Digitale Post von über 30 Versicherern gesammelt abholen
- › Kostenfrei: So beantragen Makler und Mehrfachagenten einen Zugang zu easy-Login
- › Automatischer Datenabruf im Maklerverwaltungsprogramm (MVP) mit easy-Login-Zertifikat
- › Sicher: Dank BSI-zertifizierten Dienstleistern und 2-Faktor-Login

Referentin: Sarah Forster, Marketingmanagerin, Prokuristin, easy-Login GmbH

Termine: online

25.02.2026 | 25.03.2026

Preis für Mitglieder: 20,- Euro

Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro

Beginn: 10.00 Uhr | **Ende:** 11.00 Uhr

*Die Anmeldung zu allen Online-Kursen erfolgt ausschließlich über die BVK-Homepage.
www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie*

Experte/-in Cyberversicherung (DVA)

Kunden mit einem Gewerbebetrieb im Themenbereich Cyberversicherung kompetent beraten

In diesem Seminar erhalten Sie umfassende Einblicke in die wichtigsten Cyberrisiken und deren Definitionen. Sie lernen die aktuelle Rechtslage im Bereich IT-Sicherheit, einschließlich DSGVO, NIS2 und DORA detailliert kennen.

Sie erwerben praxisnahe Kenntnisse über Schadenszenarien und effektive Maßnahmen zur Risikominimierung.

Sie vertiefen Ihr Wissen über Cyberversicherungen und die verschiedenen Deckungsbausteine. Sie erhalten nach bestandener Prüfung einen anerkannten Abschluss.

Das Expertenseminar schließt mit der Online-Prüfung zum/-r Experte/-in Cyberversicherung (DVA) ab.

Inhalte:

- › Hauptrisiken inkl. Praxisbeispiele wie z.B. Cyber-Crime-as-a-Service (CCaaS), Social Engineering, Ransomware (as-a-Service, RaaS), Financial Cyber Crime uvm.
- › Rechtslage (IT-Sicherheit, Haftung, DSGVO, NSI2, DORA, RKE-Richtlinie etc.)
- › Cyber-Risikoanalyse
- › Schadenszenarien Maßnahmen zur Risikominimierung
- › Cyberversicherung und deren Deckungsbausteine
- › Cyber-Schadenmanagement & IT-Notfallmanagement
- › ...

Termine:

03.03.2026 – 27.03.2026 online
28.03.2026 – 29.04.2026 Hamburg

gutberaten

22:00

Stunden

Ansprechpartner DVA:

www.versicherungssakademie.de

Für die Angebote in Kooperation mit Deutsche Versicherungssakademie (DVA) gelten die Bedingungen und Preise der DVA unter www.versicherungssakademie.de

Digitaler Versicherungsvertrieb

Hybride Beratung für vernetzte Kunden

Die Chancen der Digitalisierung bestens nutzen: Das Seminar befasst sich mit digitalen Beratungsmöglichkeiten der Versicherungsvermittlung und zeigt den Teilnehmern, wie sie das Vertrauensverhältnis zu (potenziellen) Kunden online aufbauen und festigen.

Inhalte:

- › Überblick über verschiedene digitale Plattformen und die damit verbunden Möglichkeiten
- › Lernen, wie sich Kundenkommunikation im Netz erfolgreich gestalten lässt
- › Erfahren, warum Empfehlungsmarketing heute so wichtig ist
- › Erfolgsfaktor hybride Beratung: Verbindungen zwischen „alter“ und „neuer“ Welt schaffen
- › Dos und Don'ts zu Auftritten in sozialen Netzwerken
- › Zugangswege zum Markt 2.0: Bestands- und Neukunden digital erreichen
- › Vertrieb 2.0: Spielregeln für den Dialog auf Augenhöhe
- › ...

Termine:
nach Vereinbarung

Ansprechpartner DVA:
www.versicherungssakademie.de

Für die Angebote in Kooperation mit Deutsche Versicherungssakademie (DVA) gelten die Bedingungen und Preise der DVA unter www.versicherungssakademie.de

Agenturmarketing

Anders als alle anderen sein!

Die Teilnehmenden lernen verschiedene ungewöhnliche Ideen kennen, z.B., wie sie sich von den Angeboten der Mitbewerber abheben und in den Köpfen ihrer Kunden einen bleibenden Eindruck hinterlassen können.

Inhalte:

- › Aktuelle Entwicklungen im Versicherungs- und Vermittlermarkt
- › Rollenverständnis des Verkäufers und servicebasierter Verkauf
- › Referenzen und Empfehlungen einmal anders
- › Mit Huckepackmarketing zu Neukunden
- › Durchführung von Veranstaltungen als Erfolgsturbo
- › Sponsoringregeln und praktische Umsetzung
- › Aufbau von Unternehmernetzwerken vor Ort
- › ...

Termine:
nach Vereinbarung

Ansprechpartner DVA:
www.versicherungssakademie.de

Für die Angebote in Kooperation mit Deutsche Versicherungsakademie (DVA) gelten die Bedingungen und Preise der DVA unter www.versicherungssakademie.de



Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung

Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung § 34d GewO

Die Sachkunde gemäß § 34d bezieht sich auf das Fachwissen, das für die Vermittlung von Versicherungsverträgen erforderlich ist. Sie umfasst Kenntnisse über die verschiedenen Versicherungsarten, die rechtlichen Grundlagen des Versicherungswesens, die Vertrags- und Schadenabwicklung sowie die Beratung von Kunden in Versicherungsfragen.

Inhalte:

Für eine optimale Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung gemäß § 34d GewO bietet die Deutsche Versicherungskademie DVA in Zusammenarbeit mit Deutsche Makler Akademie und den Berufsbildungswerken der Versicherungswirtschaft – BWV Regional – ausgewählte Qualifizierungen an.

Dabei können Sie individuell entscheiden, wie Sie sich vorbereiten möchten: Vom begleitenden Lernen mit erfahrenden Referenten sowie Präsenzveranstaltungen über reine Online-Angebote bis hin zu selbstgesteuerten Lernelementen und Prüfungssimulationen, die Sie so anwenden, wie es Ihre Zeit zulässt.

Termine:
Rücksprache DVA

Ansprechpartner DVA:
www.versicherungskademie.de

Preis: 94,00 € brutto

Für die Angebote in Kooperation mit Deutsche Versicherungskademie (DVA) gelten die Bedingungen und Preise der DVA unter www.versicherungskademie.de

Datenschutz im Rahmen der Kundenberatung

Online-Lernprogramm



Dieses Programm bietet eine Einführung in das Thema Datenschutz mit Fokus auf den Grundlagen, den Betroffenenrechten und weiteren Code of Conduct-Themen.

Inhalte:

- › Notwendigkeit des Datenschutzes verstehen
- › Verantwortliche für den Datenschutz benennen
- › Datenschutz definieren
- › Allgemeine Grundsätze der CoC-Konformität beschreiben
- › Besondere personenbezogene Daten kennen
- › Vom Datenschutz betroffene Arbeitssituationen kennen
- › Rechte der Betroffenen kennen und verstehen
- › Umgang mit Beschwerden erläutern
- › Funktion des Datenschutzexperten kennen
- › Vorgaben zur Datenablage auf Laufwerken kennen
- › Daten mit anderen Versicherern und Dienstleistern gemäß Richtlinie austauschen
- › Geltende Richtlinie mit Bezug zum CoC benennen
- › Datenschutz & Informationssicherheit
- › Allgemeine Grundsätze des Code of Conduct
- › Maßnahmen zur Erreichung der CoC-Konformität
- › ...

Termine:
Start jederzeit möglich

Ansprechpartner DVA:
www.versicherungskademie.de

Preis: 94,00 € brutto



Für die Angebote in Kooperation mit Deutsche Versicherungskademie (DVA) gelten die Bedingungen und Preise der DVA unter www.versicherungskademie.de

Praxiswissen Kommunikation in der Versicherungsberatung für Versicherungsvermittler/-beratung

Online-Lernprogramm

Das Programm dieser Reihe soll Sie dabei unterstützen, in schwierigen Kundensituationen Konfliktfähigkeit und Konfliktkompetenz zu beweisen und einen sicheren Umgang mit Kunden und Mitarbeitenden zu pflegen.

Inhalte:

Kommunikationsmodelle Techniken

- › Sender-Empfänger-Modell: Ein gemeinsames Verständnis mit dem Kunden herstellen
- › Eisbergmodell: Sach- und Beziehungsebene für eine gute Kundenbeziehung
- › Vier Seiten einer Nachricht: Kunden umfassend verstehen
- › Fragetechniken: Kundengespräche erfolgreich führen
- › Aktives Zuhören: Zum besseren Verständnis des Kundenanliegens

Herausfordernde Kommunikationssituationen bewältigen

- › Mit Einwänden souverän umgehen: Einwände von Kunden annehmen und klären
- › Ich- und Du-Botschaften: Mit Ich-Botschaften wertschätzend kommunizieren
- › Feedback: Mit Feedback zu einer größeren Kundenzufriedenheit
- › Konfliktarten: Interessensgegensätze mit Kunden lösen
- › Konfliktliste: Eine gute Kundenbeziehung erhalten
- › Konfliktstile: Im Kundenkontakt frühzeitig deeskalieren
- ›...

Termine:
Start jederzeit möglich

Ansprechpartner DVA:
www.versicherungskademie.de

Preis: 308,00 € brutto



Für die Angebote in Kooperation mit Deutsche Versicherungskademie (DVA) gelten die Bedingungen und Preise der DVA unter www.versicherungskademie.de

Online-Lernplattform der



Bausteine für Ihre persönliche Weiterbildung »

Wir stellen Ihnen eine moderne und leistungsfähige Lernplattform für den unternehmensweiten Einsatz zur Verfügung. Damit geben wir Ihnen die Möglichkeit zur einfachen Verwaltung und Nutzung von Lerninhalten, die Sie selbst bestimmen können. Die Lernplattform ist flexibel an Ihre individuellen Bedürfnisse anpassbar. Die Inhalte können Sie selbst auswählen und zusammenstellen.

Die BVK-Bildungsakademie bietet als Service für Sie zahlreiche Lerninhalte an, die sowohl inhaltlich als auch didaktisch den Voraussetzungen der Initiative *gut beraten* entsprechen und bei erfolgreicher Bearbeitung wertvolle Bildungszeit bringen.

Nachfolgend haben wir beispielhaft Inhalte für Sie aufgeführt, aus denen Sie Ihr individuelles Lernprogramm zusammenstellen können.



Den Zugang zur Lernplattform sowie nähere Informationen und Inhalte finden Sie unter

www.bvk.de

› Über den BVK › Bildungsakademie › E-Learning

Beispielhafte Darstellung

Aktuelle Inhalte finden Sie auf der Lernplattform VIWIS

Spezielle Ausschnitte aus den vorher genannten Gesamtthemen	Weiterbildungszeit	Preis
Titel		
Verbraucherschutz	1 Std.	9,40 €
Wettbewerbsrecht	1 Std. + 40 Min.	9,40 €
Vermittlerrecht	2 Std. + 20 Min.	9,40 €
Vertragsrecht	3 Std. + 35 Min.	9,40 €
Gesetzliche Unfallversicherung	1 Std. + 20 Min.	9,40 €
Gesetzliche Krankenversicherung	5 Std. + 30 Min.	9,40 €
Private Krankenversicherung	55 Min.	25,00 €
Gesetzliche Pflegeversicherung	45 Min.	9,40 €
bAV: Direktversicherung	1 Std. + 45 Min.	9,40 €
bAV: Pensionskasse	50 Min.	9,40 €

Titel	Weiterbildungszeit	Preis
Versicherungsfachthemen gesamt		
Rechtsgrundlagen	15 Std. + 20 Min.	49,00 €
Lebensversicherung	7 Std. + 05 Min.	49,00 €
Ges. Rentenversicherung m. AVmG	7 Std. + 50 Min.	25,00 €
Unfallversicherung	5 Std. + 25 Min.	19,00 €
Kranken-/Pflegeversicherung	9 Std. + 30 Min.	49,00 €
Haftpflichtversicherung	5 Std. + 35 Min.	19,00 €
Kraftfahrtversicherung	5 Std. + 10 Min.	19,00 €
Hausratversicherung	6 Std. + 10 Min.	25,00 €
Wohngebäudeversicherung	5 Std. + 45 Min.	19,00 €
Rechtsschutzversicherung	3 Std. + 25 Min.	9,40 €
Betriebliche Altersversorgung	5 Std. + 35 Min.	25,00 €

Weitere Themen finden Sie auf unserer Bestellseite.



Online-Kurse der BVK-Bildungsakademie:

Eine Anmeldung zu den Online-Kursen erfolgt
ausschließlich über die BVK-Homepage.

www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie





Schriftliche oder telefonische Vorab-Anmeldungen bei der Bildungskademie sind nicht möglich und können deshalb auch nicht berücksichtigt werden. Die Teilnehmeranzahl ist auf 100 Teilnehmer/innen begrenzt!
Wir behalten uns vor, bei nicht ausreichender Teilnehmerzahl Online-Kurse abzusagen.

Für Fragen und Anregungen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.





Bildungsakademie



KONTAKT

Für Fragen und Anregungen
stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

RA Hubertus Münster
stellv. BVK-Hauptgeschäftsführer
Geschäftsführer
BVK-Bildungsakademie

Tel.: 0228/22805-0

Brigitte Lähn

Tel.: 0228/22805-11

b.laehn@bvk.de

BVK e.V.
Kekuléstr. 12, 53115 Bonn

Bildnachweise:
AdobeStock.com

