



Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Erfolgreiche Baufinanzierung: Zukunftssicher durch strategische Ausrichtung

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST23-01549

Termin

05.02.2024 - 06.02.2024

1.380,00 €

Bronze 1.311,00 €

Silber 1.283,40 €

Gold 1.242,00 €

Platin 1.214,40 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
Erfahrene und angehende
Führungskräfte der privaten
Baufinanzierung
Erfahren Sie"serem Seminar für
Führungskräfte der privaten
Baufinanzierung, wie Sie Ihr
Kerngeschäft strategisch für die
zukünftigen Herausforderungen
rüsten können! Denn aktuelle
Themen wie Ad-hoc
Zinssprünge, hohe
Immobilienpreise,

Lieferengpässe und Inflation stellen noch nie dagewesene Herausforderungen dar. Wir bieten qualitative Anreize zur Überprüfung, Modifizierung oder Neuausrichtung der eigenen strategischen Ausrichtung. Von Herausforderungen der aktuellen Zinssituation bis hin zu Cross-Selling-Optionen, wir liefern Ihnen alle relevanten Themen, um Ihr Unternehmen auf Erfolgskurs"ingen.

Wir beraten Sie gerne.



Jessica Götte

Produktmanagerin

Tel.: [+49 2602 14-9820](tel:+492602149820)

jessica.goette@adg-campus.de

Beschreibung

Als Führungskraft in der privaten Baufinanzierung stehen Sie vor großen Herausforderungen. Der Markt ist geprägt von einem Ad-hoc Zinssprung, hohen und zum Teil überbewerteten Immobilienpreisen, der wirtschaftlichen Lage, Inflation und Lieferengpässen sowie erhöhten Kosten bei Baumaterialien.

Gerade für den genossenschaftlichen Sektor ist die Baufinanzierung großer Bestandteil des Kerngeschäfts. Daher sollten die Genossenschaftsbanken strategisch für die zukünftigen Herausforderungen gerüstet sein. Sie erhalten in unserem Seminar qualitative Anreize, um die strategische Ausrichtung Ihres Hauses zu überprüfen, zu definieren oder neu zu abgrenzen.

Stellen Sie sich auf die aktuelle Zinssituation ein und überdenken Sie Ihr strategisches Produktportfolio. Hierbei stehen Sie vor der Entscheidung, ob Sie vermitteln oder selbst Eigengeschäfte tätigen möchten. Auch Fördermittel und ESG-Produkte sowie eine Prozessoptimierung sind relevante Aspekte, die Sie berücksichtigen sind.

Inhalte

- Strategische Ausrichtung (Hauptschwerpunkt)
- Herausforderung der aktuellen Zinssituation
- Strategisches Produktportfolio
- Vermittlung vs. Eigengeschäft
- Fördermittel
- ESG-Produkte

- Prozessoptimierung:
- Assistenz (Pool / Vertriebsunterstützung)
- Schnittstelle Marktfolge
- Robotics
- Einbindung BSH
- Freiberufler
- Strategische Ausrichtung
- Cross-Selling"r Baufinanzierung
- Versicherungen, BSH, WP, Immo, Konto und Karten, PAD
- Einbindung Immobilienabteilung
- Besonderheit: GmbH und bankeigene Abteilung

Nutzen

- Sie vertiefen Ihre Fach- und Führungskompetenzen.
- Sie erhalten vertriebliche und strategische Impulse.
- Im Seminar können Sie sich überregional mit Kolleg:innen austauschen und vernetzen.

Dozenten

Jan Nöthe, Bereichsleiter private Baufinanzierung Dortmunder Volksbank eG

Jan Nöthe ist seit 2009 im Baufinanzierungsgeschäft tätig. Zur Zeit ist"s Bereichsleiter und Prokurist für das Baufinanzierungsgeschäft im Hause der Dortmunder Volksbank eG tätig inkl. eines Assistentenpools und des Plattformgeschäftes. Er hat sehr große Vertriebs- und Praxisorientierung sowie Projekterfahrung"r privaten Baufinanzierung.
