

Erfolgreiche Baufinanzierung: Zukunftssicher durch strategische Ausrichtung

Buchungsnummer
ST23-01549

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.

Veranstaltungsart
Qualifizierungs-/ Managementprogramm
Dauer (in Tagen)
2
Termin
05.02.2024 - 06.02.2024
Zu erreichender Abschluss
Teilnahmebescheinigung
Teilnahmeart
Präsenz

Preis
1.380,00 €

Bronze **1.311,00 €**

Silber **1.283,40 €**

Gold **1.242,00 €**

Platin **1.214,40 €**

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Als Führungskraft"r 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 Kerngeschäft. Daher sollten die Genossenschaftsbanken strategisch für die zukünftigen Herausforderungen gerüstet sein. Sie erhalten"serem Seminar qualitative Anreize,"e strategische Ausrichtung"genen Haus zu überprüfen,"difizieren oder neu"ablieren.

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"rücksichtigen 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.