



# Qualifizierungs-/ Managementprogramm

15. Zertifizierte/r Mittelstandsbetreuer/-in ADG

Preis  
Details

Anmelde-Nr.

RT24-00092

**Termin**

04.03.2024 - 29.08.2024

8.370,00 €

**Bronze** 7.951,50 €

**Silber** 7.784,10 €

**Gold** 7.533,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an  
Verantwortliche im  
Firmenkundengeschäft  
Ihre besten Kunden verdienen  
die beste Beratung – veredeln  
Sie Ihr bereits erworbenes  
theoretisches und praktisches  
Wissen mit unserer  
hochklassigen Qualifizierung  
„Mittelstandsbetreuer:in“.  
Anspruchsvolle  
Unternehmensanalysen,  
rechtliche und steuerliche  
Besonderheiten sowie

# wirkungsvolle Gesprächsstrategien und Vertriebsansätze: Mit diesem Programm sind Sie ganz vorne dabei!

Wir beraten Sie gerne.



Tugba Koca  
B. A.

Produktmanagerin

Tel.: [+49 2602 14-269](tel:+49260214269)  
[tugba.koca@adg-campus.de](mailto:tugba.koca@adg-campus.de)

## **Beschreibung**

Bedienen, beraten, betreuen, begleiten: Gehen Sie mit uns einen Schritt weiter!

Seien Sie mehr als ein Berater und begleiten Sie Ihre mittelständischen Firmenkunden erfolgreich bei ihren

unternehmerischen Entscheidungen. Damit heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern" d schaffen auf Dauer von Vertrauen geprägte Kundenbeziehungen. Sie positionieren sich als wichtiger Ansprechpartner Ihrer Firmenkunden und realisieren konsequent die Ertragschancen im Firmenkundengeschäft. Ihre dazu notwendigen fachlichen und sozialen Kompetenzen runden Sie durch unser Intensivtraining im Qualifizierungsprogramm ab.

Denn die Anforderungen"nen Spezialisten im Firmenkundengeschäft umfassen viele Themenbereiche, die weit über das Kreditgeschäft hinausgehen. Sie lernen, wie Sie nicht nur die Bilanzen, sondern auch den Markt, das Management und seine unternehmerischen Entscheidungen beurteilen und wie Sie Ihren Kunden hierbei begleiten können.

## **Inhalte**

### Baustein 1:

- Bilanz- und BWA-Analyse mit Mehrwert für Bank und Firmenkund:in
- Die Ertragsstabilität im Crashtest: Wie lange hält das Betriebsergebnis vor?
- Zielorientierte Beurteilung unterjähriger Zahlen
- Beachtung des Gleichgewichts von Risiko- und Vertriebsorientierung
- Plausibilisierung von Planrechnungen
- Steuerrechtliche Anforderungen im Firmenkundengeschäft
- Rechtsformen und Besteuerung – die wesentlichen Aspekte für die Praxis
- Brennpunkt Unternehmensnachfolge
- Rechtliche Rahmenbedingungen im Firmenkundengeschäft, u.a.:
  - Kurzüberblick über rechtliche Fallstricke
  - Risiken beim Vertragsabschluss
  - Besonderheiten bei Sicherheiten

### Baustein 2:

- Kundengeschäft erfolgreich gestalten
- Risikoarten und typische Problemstellungen
- Verhandlungstaktiken
- Preisverhandlungen
- Kredite als Basis für Produktnutzung
- Private Finanzen
- Anlegerprofile/Musterportfolios
- Vermögensbildung/Kapitalanlage
- Private Vorsorge

Die Termine als Übersicht:

ST24-00824 | 15. Zertifizierte/r Mittelstandsbetreuer:in ADG, Baustein 1

04.03.2024 - 08.03.2024

Webinar

ST24-00825 | 15. Zertifizierte/r Mittelstandsbetreuer:in ADG, Baustein 2  
08.07.2024 - 11.07.2024  
Seminar

ST24-00826 | 15. Zertifizierte/r Mittelstandsbetreuer:in ADG, Prüfung  
28.08.2024 - 29.08.2024  
Prüfung

## Nutzen

# Ihr Nutzen als Teilnehmer:in:

- Durch Übungssequenzen mit Praxisfallstudien gewinnen Sie an Sicherheit und frischen Ihr vorhandenes Wissen bei der Beurteilung Ihnen vorgelegter Unternehmensunterlagen auf.
- In Trainingssequenzen lernen Sie Ihre möglichen Verhandlungspositionen kennen und erfahren, wie Sie diese "mplexen Gesprächssituationen nutzen,"ch als Gesprächspartner auf Augenhöhe"sitionieren.

# Der Nutzen für Ihre Bank:

- Ihr Mitarbeiter wird durch unser Intensivtraining"e Lage versetzt, neue Ertragspotenziale im Firmenkundengeschäft"schließen.
- Unser Qualifizierungsprogramm setzt auf der GenoPE-Schiene auf und entwickelt Ihren bereits fachlich hoch qualifizierten Mitarbeiter vertrieblich weiter.

## Dozenten

Holger Hille, GeNe GmbH

Holger Hille ist seit 1995 im Bereich der Vermögens- und Unternehmensnachfolge tätig. Er ist Mitinitiator der Estate Planner-Bewegung in Deutschland. Neben seiner Dozenten- und Referententätigkeit berät"berdem vermögende Privatkunden und Unternehmer.

Dr. Joachim Pietzko, PSP Rechtsanwälte, Köln

Seniorpartner Rechtsanwaltskanzlei PSP, Köln. Tätigkeitsschwerpunkte: Bankrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht, Insolvenzrecht (Beratung, Prozessführung), Lehrbeauftragter Zeppelinuniversität. Autor von Fachpublikationen.

Claus Weiers, Steinbeis-Transferzentrum Sanierung und Finanzierung, Ötigheim

Claus Weiers kennt das Kundengeschäft der Banken aus eigener Erfahrung; nach einigen Jahren Managementenerfahrung"r Industrie macht"ch als Berater und Dozent selbständig. Schwerpunkte liegen im Firmenkundengeschäft und im Private Banking.

Alexander Terhardt, RDG Management-Beratungen GmbH

Geschäftsführender Gesellschafter der RDG Köln GmbH. Betriebswirtschaftliche Seminare für Kreditinstitute und Beratung mittelständischer Unternehmen Vorträge für Unternehmen und Kreditinstitute zu Sanierungs- und Restrukturierungsthemen.

---