



Qualifizierungs-/ Managementprogramm

16. Zertifizierte/r Mittelstandsbetreuer/-in ADG

Preis
Details

Anmelde-Nr.

RT24-00181

Termin

01.07.2024 - 28.01.2025

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 Firmenkunden- und Immobiliengeschäft

[+49 2602 14-269](tel:+49260214269)

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 und 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 an 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:

ST24-01461 | 16. Zertifizierte/r Mittelstandsbetreuer/-in ADG, Baustein 1
01.07.2024 - 05.07.2024
Webinar

ST24-01462 | 16. Zertifizierte/r Mittelstandsbetreuer/-in ADG, Baustein 2
28.10.2024 - 31.10.2024
Seminar

ST24-01463 | 16. Zertifizierte/r Mittelstandsbetreuer/-in ADG, Prüfung
27.01.2025 - 28.01.2025
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"ßerdem 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 in der Industrie macht er sich 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.
