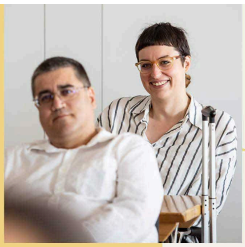
ADG



Anspruchsvolle Firmenengagements schneller und besser beurteilen

Buchungsnummer
ST0222-232

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte und SpezialistInnen im Firmenkundengeschäft aus dem Markt und der Marktfolge Aktiv

Gefangen im Labyrinth von BWA und Jahresabschlüssen? Dabei wollen Sie doch eigentlich Geschäfte machen! In diesem Praxis-Workshop lernen Sie, wie Sie eine Unternehmensbeurteilung

gezielt und effizient durchführen und den Spagat zwischen risikoorientierter Bonitätsanalyse und Vertriebsauftrag meistern.

Veranstaltungsart
Seminar
Dauer (in Tagen)
3
Termin
02.03.2022 - 04.03.2022
Zu erreichender Abschluss
Teilnahmebescheinigung

Preis
1.865,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.
Beschreibung

Bonitätsbeurteilung: Zusammenhänge erkennen und verstehen!

Den Wald vor lauter Bäumen nicht sehen und sich ein gezieltes Urteil bilden. Gründen Sie Ihre Entscheidung nicht allein auf Zahlen, Daten und Fakten - aber lassen Sie sie auch nicht außer Acht.

Lernen Sie"serer Veranstaltung, wie Sie die Bonitätsprüfung ganzheitlich angehen und sich dennoch nicht in Details verlieren, wie Sie schnell arbeiten und nichts vergessen. Auch hier steht die absolute Kundenorientierung im Vordergrund: Neben der Risikobrille sollten Sie unbedingt auch die Vertriebsbrille aufsetzen.

Das gelingt Ihnen, wenn Sie

- strukturiert und systematisch vorgehen.
- sowohl Finanz- und Ertragskennzahlen als auch Organisations- und Marktstärke des Firmenkunden im Blick haben.
- einen Kompass verwenden, der Sie"r Analyse unterstützt und ihre Kommunikation leitet.

Inhalte

- Die vier Stufen der Bonitätstreppe - ganzheitlicher Ansatz zur Bonitätsbeurteilung
- Jahresabschlusskennzahlen schnell und sicher analysieren
- Jahresabschlusskennzahlen"mmunizieren, dass der Kunde begeistert ist
- Wohin geht die Reise? BWAs schnell lesen und sicher interpretieren
- Mehr Umsatz ist mehr Gewinn?!
- Chancen und Risiken von Expansionsstrategien
- Setzen mittelständische Unternehmen interne und externe Marktfaktoren ein,"folgreicher"rden?
- Organisationsstärke von Unternehmen erkennen und beurteilen
- Der Bonitäts-Kompass zur schnellen und sicheren Einschätzung der Kundenbonität

Nutzen

- Sie beschäftigen sich mit den wirklich wichtigen Kennzahlen in Jahresabschluss und BWA.
- Sie kombinieren harte Kennzahlen mit weichen Faktoren der Engagement-Beurteilung.
- Sie erhalten das Rüstzeug, um UnternehmerInnen mit Ihrer kundenorientierten Kommunikation banktypischer Bonitätskriterien"geistern.
- Sie tauschen sich mit KollegInnen aus anderen Häusern über Ihre Herausforderungen"r Praxis aus.

Dozenten

Dirk Bredies, Sumega GmbH

Dirk Bredies ist Geschäftsführer der Sumega GmbH. Er berät Unternehmen in Controlling / Marketing / Unternehmensführung. Er mag Bilanzen und zeigt gerne anderen Menschen, wie man Bilanzen liest.