10. Zertifizierte/r ZahlungsverkehrsberaterIn im Firmenkundengeschäft ADG

Buchungsnummer
RT0222-025

Diese Veranstaltung richtet sich an:
SpezialistInnen aus dem Firmenkundengeschäft, EBL und Auslandszahlungsverkehr

Sie wollen Ihre Erträge im Firmenkundenvertrieb steigern? Dann sollten Sie die spezialisierte Zahlungsverkehrsberatung Ihrer Kunden"n Fokus nehmen. Weniger die technischen als

vielmehr die vertrieblichen Aspekte „rund um Konto und ZV“ sind es, die Ihnen die Anerkennung des Kunden und den entscheidenden Vorsprung gegenüber Ihren Mitbewerbern sichern. Unser Programm ist hierfür Ihr Katalysator!

Veranstaltungsart
Qualifizierungs-/ Managementprogramm
Dauer (in Tagen)
9
Termin
04.04.2022 - 27.09.2022
Zu erreichender Abschluss
Zertifikat

Preis
4.995,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Prozesse auf Kundenseite"n Fokus nehmen. Die meisten Genossenschaftsbanken investieren im Firmenkundengeschäft in Vertriebsmaßnahmen zu Themen wie Steigerung des Kreditvolumens oder Steigerung der Provisionserlöse durch höheren Absatz von Verbundprodukten. Dabei wird gelegentlich übersehen, dass diese Aktionen der aktuellen Erlösposition nicht gerecht werden: Im Firmenkundengeschäft werden 50 bis 60 Prozent der Erträge aus dem Kontokorrent generiert.

Mit unserem Qualifizierungsprogramm bilden wir die Teilnehmer"nem Ansprechpartner zum Thema „Rund"s Konto und Zahlungsverkehr“ aus. Damit wird ein ganzheitlicher Ansatz verfolgt: Im Sinne des Anspruchs, die Beratungsqualität für Firmenkunden"höhen, konzentriert sich der neue Ansprechpartner auf die Prozesse auf der Kundenseite.

Inhalte

Baustein 1

- Strategischer Ansatz und Positionierung
- Fachwissen im Zahlungsverkehr
    - Abwicklungsformen des Zahlungsverkehrs
    - Auslandszahlungsverkehr - Signale und Impulse

- Sicherheit im Zahlungsverkehr
    - Rechtlicher Rahmen für Kontovollmachten und technische Möglichkeiten
    - Übertragungsverfahren und Zuordnung der Verfahren"n Kundengruppen
    - Aktuelle softwarebasierte Anwendungen und Schnittstellen für die Weiterverarbeitung
    - Datenschutz und IT-Sicherheit

Baustein 2

- Wirtschaftlichkeit des Zahlungsverkehrs
    - Bargeldversorgung"r Praxis: Kostenstrukturen bei der Bank und beim Kunden
    - Kartenzahlungssysteme: aktuelle Lösungen und Trends der Zukunft
    - Finanzrelevante Prozesse von Firmenkunden: Buchhaltung"ttelständischen Unternehmen und Schnittstellen zu ZV-Dienstleistungen

- Beratung und Vertrieb von ZV-Dienstleistungen
    - Strategien zur aktiven Steuerung der Zahlungsströme über das betreute Kontokorrentkonto

Die Termine als Übersicht:

ST0222-219 | 10. Zertifizierter ZahlungsverkehrsberaterIn im Firmenkundengeschäft ADG, Baustein 1
04.04.2022 - 07.04.2022
Seminar

ST0222-220 | 10. Zertifizierter ZahlungsverkehrsberaterIn im Firmenkundengeschäft ADG, Baustein 2
30.05.2022 - 02.06.2022
Seminar

ST0222-221 | 10. Zertifizierter ZahlungsverkehrsberaterIn im Firmenkundengeschäft ADG, Prüfung
27.09.2022

Seminar

Nutzen

Ihr Nutzen als TeilnehmerIn:

- Sie positionieren sich als kompetenter Ansprechpartner im Zahlungsverkehr für die gehobenen FirmenkundInnen Ihres Hauses.
- Sie lernen neben den Produkten und Dienstleistungen des Verbundes auch die finanzwirtschaftlichen Prozesse mittelständischer Unternehmen kennen.

Der Nutzen für Ihre Bank:

- Sie nutzen aktiv die Chance, Mehrerträge im Kontokorrent"nerieren und profitieren nachhaltig von zufriedeneren KundInnen.
- Aus der neuen Beratungsleistung werden attraktive Lösungen und Leistungen auf der Produktseite für Ihre FirmenkundInnen abgesetzt.

Dozenten
Michael Kellinghaus, Volksbank Münsterland Nord eG

Michael Kellinghaus ist Bereichsleiter Zahlungsverkehrsmanagement. Er steuert den Inlands- und Auslandszahlungsverkehr und verantwortet das Electronic Banking, das POS und eCommerce Payment, die Kartenausgabe und -Akzeptanz und den Außenhandel.

Ralf Schneider, DZ BANK AG

Ralf Schneider ist Mitarbeiter Business Development im Transaktion Management der DZ BANK AG und Geschäftsführer der BankingGuide GmbH. Tätigkeitsschwerpunkt ist die fachliche, inhaltliche Umsetzung von Vertriebslösungen für Volksbanken Raiffeisenbanken im Bedarfsfeld Zahlungsverkehr für Firmenkunden.

Michael Johann, Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG, Wittlich

Michael Johann ist seit 2006 Bereichsleiter Firmenkunden der Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG in Wittlich. Neben der Leitung hat"ch noch eigene Kundenverantwortung. Im Jahr 2004 hat"folgreich das 390. GBF in Montabaur absolviert.

Weitere Experten und Praktiker