



## Mehr Erfolg durch schlanke Geschäftsprozesse -Aufbaumodul

Buchungsnummer

**ST0222-048**

Diese Veranstaltung richtet sich an:

**VorständInnen und Führungskräfte aus den Bereichen Baufinanzierungsvertrieb, Firmenkundenvertrieb, Marktfolge Aktiv sowie Projektmanagement und Prozessmanagement**

Bei einer Prozessoptimierung im Kreditgeschäft sollte der Vertrieb im Vordergrund stehen – doch wie funktioniert das?

Nutzen Sie diese Veranstaltung, um sich neben prozessualen Erleichterungen auch mit aufbauorganisatorischen Varianten von Markt und Marktfolge zu beschäftigen und nach dem Seminar für eine optimale Unterstützung des Marktes zu sorgen.

Veranstaltungsart

**Seminar**

Dauer (in Tagen)

**2**

## Termin

**28.11.2022 - 29.11.2022**

## Preis für Mitglieder des Fördervereins

KundInnen, die Mitglied im [Förderverein](#) sind, erhalten den Mitgliederpreis.

**1.035,00 €**

Mitgliederpreis [Info](#)

Preis

**1.295,00 €**

Bitte beachten Sie – Ihr individueller Preis wird Ihnen erst nach erfolgreichem Login angezeigt

## **Beschreibung**

Bein einer Prozessoptimierung im Kreditgeschäft sollte der Vertrieb im Vordergrund stehen - doch wie funktioniert das?

Benötigen Sie bei der Optimierung Ihrer Prozesse immer eine externe Begleitung? Ist Prozessoptimierung im Kreditgeschäft nur auf das Neugeschäft beschränkt?

In diesem Seminar lernen Sie eine praxiserprobte Vorgehensweise zur internen Geschäftsprozessoptimierung kennen. Und da es dabei nicht nur um „ein Aufräumen in der Marktfolge Aktiv“ geht, werden auch die Prozesse im Vertrieb berücksichtigt.

Sie haben eine Sonderprüfung nach § 44 KWG vor sich oder gerade erlebt? Und es gibt Anpassungsbedarf in der Organisation zum Kreditgeschäft? Dann ist das Seminar genau richtig für Sie!

Welche Erleichterungen ergeben sich zum Beispiel aus den Öffnungsklauseln der MaRisk, und wie können sie in Ihrer Bank risikoorientiert umgesetzt werden?

Die Digitalisierung verändert alles. Wie wir leben, wie wir arbeiten, aber was bedeutet das konkret?

In unserem Seminar beschäftigen Sie sich neben prozessualen Erleichterungen auch mit aufbauorganisatorischen Varianten von Markt und Marktfolge: So können Sie nach dem Seminar für eine optimale Unterstützung des Marktes und für angepasste Kapazitäten in der Marktfolge sorgen.

Im Aufbaumodul stehen neben den Themenbereichen Personalkapazitäten und Change Management insbesondere Ihre individuellen Problemstellungen im Kreditgeschäft im Fokus. Für die bankinternen Herausforderungen der TeilnehmerInnen werden praxisgerechte Lösungen gemeinsam entwickelt.

## **Inhalte**

- Aufnahme der vorbereiteten Themen der TeilnehmerInnen und Entwicklung von individuellen Lösungen
- Bedeutung der Führung im Rahmen von Veränderungsprozessen - „Wie funktioniert Change-Management“ in der Praxis?
- Einführung in eine praxisnahe Methode zur Ermittlung von Personalkapazitäten im Kreditgeschäft

Hinweise:

Voraussetzung für das Aufbaumodul ist der Besuch des Basismoduls.

## **Nutzen**

- Sie lernen Lösungen für typische Problemstellungen kennen, die sich in der Praxis bewährt haben.
- Sie bekommen aktuelle technische Möglichkeiten zur Digitalisierung Ihrer Kreditprozesse erläutert. Darin geht es um Anwendungen in agree21, aber auch um aktuelle Software von Drittanbietern.
- Sie erkennen, wie Ihre Firmenkunden- oder Baufinanzierungsberater deutlich entlastet werden können.
- Sie wissen, welche Aufgaben einer Vertriebsassistenz im Firmenkundenvertrieb und in der Wohnbaufinanzierung für das Kreditgeschäft elementar sind – und welche eher nicht.
- Sie diskutieren mit Experten Lösungen für Ihre individuellen Problemstellungen.
- Sie lernen qualifizierte Kreditprozesse im Detail kennen, so digital und effizient wie möglich.
- Sie diskutieren und bearbeiten Ihre individuellen Herausforderungen in der Kreditorganisation im Aufbaumodul.
- Sie lernen, wie Sie angemessene Personalkapazitäten für die Marktfolge Aktiv ermitteln können.

## **Dozenten**

Peter Sesterhenn, Partner Dialog Unternehmensberatung GmbH

Peter Sesterhenn ist Geschäftsführer / Gesellschafter der Partner Dialog. Er berät Banken bei strategischen, vertrieblichen und prozessualen Themenstellungen. Sein Motto bei der Einführung von effizienten Kreditorganisationen: Mach´s mal wieder einfach!