



Seminar

Mehr Erfolg durch schlanke Geschäftsprozesse - So optimieren Sie Ihr Kreditgeschäft nachhaltig

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST0221-057

Termin

13.09.2021 - 14.09.2021

1.260,00 €

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,"ch neben

prozessualen Erleichterungen

auch mit

aufbauorganisatorischen

Varianten von Markt und
Marktfolge"schäftigen und
somit für eine optimale
Unterstützung des
Marktes"rgen.

Wir beraten Sie gerne.



Jessica Götte

Produktmanagerin

Tel.: [+49 2602 14-9820](tel:+492602149820)

jessica.goette@adg-campus.de

Beschreibung

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 dabei nicht nur um „ein Aufräumen“r Marktfolge Aktiv“ geht, werden auch die Prozesse im Vertrieb berücksichtigt.

Sie haben eine Sonderprüfung nach § 44 KWG vor sich oder gerade erlebt? Undbt Anpassungsbedarf“r Organisation zum Kreditgeschäft?“

Welche Erleichterungen ergeben sich zum Beispiel aus den Öffnungsklauseln der MaRisk, und wie können sie in Ihrer Bank risikoorientiert umgesetzt werden? Auch die Digitalisierung ist“ler Munde, 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 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

Basismodul

- Praxisbeispiel: Geschäftsprozessoptimierung Kredit – von der Analyse bis zur vollständigen Umsetzung
- Digitalisierung“n Kreditprozessen – einfach und verständlich
- Aufbaustrukturen im Kreditgeschäft für die optimale Unterstützung des Vertriebes
- Erleichterung bei der Umsetzung von VR-Process und MaRisk zur Entlastung des Marktes
- Aktuelle Methoden, mit denen Sie Ihr Kreditgeschäft analysieren und die Wirkzusammenhänge deuten können
- Typische Problemstellungen“r heutigen Kreditbearbeitung und dazu passende praxisnahe Lösungsansätze
- Wichtige Aspekte, die bei der Optimierung“rücksichtigen sind – Kreditgeschäft von A bis Z
- Wichtige Hilfsmittel zur Geschäftsprozessoptimierung
- Vereinfachte Verfahren – Kreditprozesse ohne großen Aufwand
- Bedeutung der Führung im Rahmen von Veränderungsprozessen - „Wie funktioniert Change-Management““r Praxis?

Aufbaumodul (ST0221-067 | 29.11. - 30.11.2021)

- Aufnahme der vorbereiteten Themen der TeilnehmerInnen und Entwicklung von individuellen Lösungen
- Einführung“ne praxisnahe Methode zur Ermittlung von Personalkapazitäten im Kreditgeschäft

Bei dem Aufbaumodul handelt es sich um ein separates Seminar.
(ST0221-067 | 29.11. - 30.11.2021)

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.
- Sie erkennen, wie Ihre Firmenkunden- oder Baufinanzierungsberater deutlich entlastet werden können.
- Sie wissen, welche Aufgaben einer Vertriebsassistentin 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 erkennen, welches Optimierungspotenzial ein strukturiertes Vorgehen im Bereich der Offenlegung wirtschaftlicher Verhältnisse bietet.
- Sie diskutieren und bearbeiten Ihre individuellen Themenstellungen
- 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!

Details
