



Zeit ist Geld - Entlastung des Vertriebs durch schlanke Kreditprozesse

Buchungsnummer
ST23-00196

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände und Führungskräfte aus den Bereichen Baufinanzierungsvertrieb, Firmenkunden, Marktfolge Kredit sowie Projektmanagement und Prozessmanagement

Bei einer Prozessoptimierung im Kreditgeschäft sollte der Vertrieb im Vordergrund stehen – doch wie funktioniert das? Nutzen Sie diese Veranstaltung, um neben prozessualen Erleichterungen

auch mit
aufbauorganisatorischen
Varianten von Markt und
Marktfolge"schäftigen und nach
dem Seminar für eine optimale
Unterstützung des
Marktes"rgen.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2

Termin

27.11.2023 - 28.11.2023

Preis

1.400,00 €

Bronze 1.260,00 €

Silber 1.260,00 €

Gold 1.260,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Mehr Geschäft"ürzerer Zeit

Wer im Kreditgeschäft erfolgreich sein will, sollte nicht nur eine hohe Fachkompetenz und Kundenbetreuung, sondern auch schlanke Prozesse und eine möglichst reibungslose Zusammenarbeit zwischen Markt und Marktfolge sicherstellen.

Deshalb stellen sich die Fragen:

- Welche Kreditentscheidungen kann der Markt alleine treffen, welche Prozesse schlank gestalten und die Durchlaufzeiten reduzieren?
- Wie setzt man die Anwendungserleichterungen nach den Markt-Risikopraxis um?
- Welche Möglichkeiten sind praxistauglich und zulässig?
- Wie sinnvoll sind fallabschließende Prozesse im Markt?
- Welche Möglichkeiten bietet die Omnikanalplattform?

Im Seminar beschäftigen Sie sich deshalb mit Themen, wie Kreditgeschäft in Einzelkompetenz des Marktes gestaltet werden kann. Es wird aufgezeigt, wie Prozesskosten gespart und kurze Entscheidungszeiten den Vertriebs Erfolg und die Kundenorientierung steigern können.

Darüber hinaus werden wichtige Rahmenbedingungen für den Erfolg der Baufinanzierungsberatung und im Firmenkreditgeschäft beleuchtet.

Inhalte

- Aktuelle technische Möglichkeiten zur Digitalisierung Ihrer Kreditprozesse. Darin geht
 - Anwendungen an, die
 - die aktuellen Möglichkeiten der Omnikanalplattform,
 - aktuelle Software von Drittanbietern.
- Sie erkennen, wie Ihre Firmenkunden- oder BaufinanzierungsberaterInnen deutlich entlastet werden können.
- Sie wissen, welche Aufgaben einer Vertriebsassistentin im Firmenkundenvertrieb und der Wohnbaufinanzierung für das Kreditgeschäft sinnvoll sind – und welche eher nicht.
- Sie lernen Markt orientierte Kreditprozesse im Detail kennen, digital und effizient wie möglich.
- Praxiserprobte Lösungsansätze für typische Problemstellungen der Kundenberatung.
- Wichtige Aspekte, die bei der Optimierung der Entscheidungsfindung zu berücksichtigen sind.
- Inhalt und Struktur einer optimalen Markt-Stellungnahme und eines Markt-Votums.
- Praxistipps, wie Kreditkompetenzen risikoorientiert gestaltet werden können.

Nutzen

- Sie erhalten Antworten darauf, wie das Kreditgeschäft in Einzelkompetenz des Marktes gestaltet werden kann, um Prozesskosten zu reduzieren, Entscheidungszeiten zu kürzen und die Kundenorientierung zu steigern.
- Sie lernen die Bedeutung einer hohen Fach- und Kreditkompetenz für die Kundenbetreuung und die Zusammenarbeit von Markt und Marktfolge kennen.
- Sie lernen, wie Ihre Berater die Risikorelevanz einfach und schnell beurteilen können.
- Sie erkennen, welche Vorteile eine fachlich fundierte, präzise formulierte und gut strukturierte Markt-Stellungnahme sowie ein aussagekräftig formuliertes Markt-Votum bringen.
- Sie beschäftigen sich mit der Frage, wie Sie unkompliziert Kreditentscheidungen sofort am Markt allein

treffen können und bei welchen Kreditprozessen dies sinnvoll ist.

- Sie erkennen, welche positiven Auswirkungen Sofortentscheidungen auf die Durchlaufzeiten haben.

Dozenten

Sandro Heppenheimer, Partner Dialog Unternehmensberatung GmbH

Sandro Heppenheimer ist Berater der Partner Dialog und verantwortlich für den Fachbereich Kredit. Er berät Banken bei organisatorischen und prozessualen Themenstellungen. Sein Ziel ist ein effizientes und ganzheitlich organisiertes Kreditgeschäft nach dem Motto: Kunden- und Prozessorientiert.