ADG



Lösungen für komplexe und individuelle Herausforderungen im Bauträgergeschäft

Buchungsnummer
ST23-00164

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte und Verantwortliche im Firmenkundengeschäft aus dem Markt und der Marktfolge Aktiv mit (ersten) Erfahrungen im Bauträgergeschäft sowie insbesondere Absolvent:innen des Seminars „Erfolgreich"r Bauträgerfinanzierung

Sie sind bereits"r Bauträgerfinanzierung aktiv und geraten zunehmend"ößere und komplexere Projekte? Sie haben aktuell einen Spezialfall zur Entscheidung auf dem Tisch und wünschen sich hierzu ein

fachliches „Sparring“ mit Expert:innen und Kolleg:innen aus anderen Häusern? Dann ist dieser Workshop die richtige Wahl: Kein theoretisches Bücherwissen, sondern volle Konzentration auf die individuellen Praxisfälle und Fragen der Teilnehmer:innen!

Veranstaltungsart
Workshop
Dauer (in Tagen)
2
Termin
02.03.2023 - 03.03.2023
Zu erreichender Abschluss
Teilnahmebescheinigung

Preis
1.700,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.
Beschreibung

Erfolgreich"r Bauträgerfinanzierung: Oftmals ein Weg mit Hindernissen!

Ob technisches Risiko, Kosten-, Termin- oder Vertriebsrisiko, aber auch der zunehmende Wettbewerbsdruck unter Bauträgern und"r Finanzierung: Das Geschäft mit Bauträgerfinanzierungen ist komplex, meist großvolumig und – unterm Strich – sehr anspruchsvoll!

Um unter diesen Bedingungen einen „guten Deal“ für die Bank"zielen, brauchen Sie nicht nur theoretisches Wissen über das Bauträgergeschäft, sondern auch praktische Erfahrungen mit der Materie.

Mit unserem Workshop geben wir Ihnen die Möglichkeit, neben aktuellen Spezialfragen aus Ihrer täglichen Praxis auch eigene Praxisfälle"r Gruppe"arbeiten und die fallspezifischen Besonderheiten und Fallstricke gemeinsam mit unserem erfahrenen Dozenten herauszuarbeiten. Profitieren Sie insbesondere vom Austausch mit Kollegen aus anderen Einrichtungen!

Hinweise:

Um den Erfolg der Veranstaltung"chern, werden die Teilnehmer:innen gebeten, einen eigenen anonymisierten Praxisfall aus dem Bauträgergeschäft zur gemeinsamen Bearbeitung im Workshop einzureichen.

Hierzu wird vorab eine Checkliste mit den benötigten Informationen und Unterlagen bereitgestellt, wie z. B.:

- Beschreibung des Unternehmens mit seinen bisherigen und laufenden Aktivitäten
- Bestehendes Obligo mit Sicherheiten sowohl"r eigenen Bank als auch bei Drittbanken,
- Firmenstruktur mit Vermögens- und Ertragssituation,
- Aktuelles Projekt hinsichtlich Lage, Größenordnung, Zuschnitt, Zielgruppe, Umfeld, Konkurrenz, Preisen und Preisniveau und Kosten-/Erlöskalkulation

Die Einreichung des Praxisfalls wird mit Blick auf die Vorbereitung des Dozenten bis drei Wochen vor Seminarbeginn an tugba.koca@adg-campus.de erbeten.

Wichtig:

Aus didaktischen Gründen ist die Zahl der Teilnehmer:innen auf maximal zwölf begrenzt!

Inhalte

- Überblick über wesentliche kritische Erfolgsfaktoren"r komplexen Bauträgerfinanzierung
- Darstellung praxisüblicher Problemfelder und Lösungsansätze, maximal ausgerichtet"n Informationsbedürfnissen der Teilnehmer
- Bearbeiten der individuellen Praxisfälle der Teilnehmer"r Gruppe
- Gemeinsame Besprechung der Fälle und Lösungen, ableiten von Handlungsempfehlungen

Nutzen

- Sie besprechen Ihre Problemstellungen aus der Praxis"r Bauträgerfinanzierung.
- Sie erarbeiten Lösungen für konkrete Aufgabenstellungen aus Ihrem Bauträgergeschäft.
- Sie tauschen sich mit KollegInnen aus anderen Häusern über Erfahrungen und Best-Practice-Beispiele aus und erwerben"levantes Spezialwissen für den Einsatz"genen zukünftigen Projekten.
- Sie positionieren sich bei Ihren Kund:innen als Fachexpert:in.

Dozenten

Robert Bayer, Bayer Consult

Robert Bayer berät Genossenschaftsbanken im Bereich Kreditgeschäft und Organisation. Seit über 20 Jahren. Neben Prozessgestaltung und incl. Dokumentation liegen seine Schwerpunkte"r praxisorientierten Gestaltung der SFO und der Bauträgerfinanzierung.