



Zertifizierte/r Mittelstandsbetreuer:in ADG

Buchungsnummer

RT23-MittelstandsbetreuerIn

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Verantwortliche im Firmenkundengeschäft

Ihre besten KundInnen
verdienen die beste Beratung –
veredeln Sie Ihr bereits
erworbenes theoretisches und
praktisches Wissen mit unserer
hochklassigen Qualifizierung
„MittelstandsbetreuerIn“.
Anspruchsvolle

Unternehmensanalysen, rechtliche und steuerliche Besonderheiten sowie wirkungsvolle Gesprächsstrategien und Vertriebsansätze: Mit diesem Programm sind Sie ganz vorne dabei!

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

12,00

Zu erreichender Abschluss

Zertifikat

Preis

auf Anfrage

Aktions- und Gutscheincodes werden im Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Bedienen, beraten, betreuen, begleiten: Gehen Sie mit uns einen Schritt weiter!

Seien Sie mehr als ein/e BeraterIn, und begleiten Sie Ihre mittelständischen FirmenkundInnen erfolgreich bei ihren unternehmerischen Entscheidungen. Damit heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab und schaffen auf Dauer von Vertrauen geprägte Kundenbeziehungen. Sie positionieren sich als wichtige/r AnsprechpartnerIn Ihrer FirmenkundInnen und realisieren konsequent die Ertragschancen im Firmenkundengeschäft. Ihre dazu notwendigen fachlichen und sozialen Kompetenzen runden Sie durch unser Intensivtraining im Qualifizierungsprogramm ab.

Denn die Anforderungen an den/n SpezialistIn im Firmenkundengeschäft umfassen viele Themenbereiche, die weit über das Kreditgeschäft hinausgehen. Sie lernen, wie Sie nicht nur die Bilanzen, sondern auch den Markt, das Management und seine unternehmerischen Entscheidungen beurteilen und wie Sie Ihren KundInnen hierbei begleiten können.

Inhalte

Baustein 1:

- Bilanz- und BWA-Analyse mit Mehrwert für Bank und FirmenkundIn
- Die Ertragsstabilität im Crashtest: Wie lange hält das Betriebsergebnis vor?
- Zielorientierte Beurteilung unterjähriger Zahlen
- Beachtung des Gleichgewichts von Risiko- und Vertriebsorientierung
- Plausibilisierung von Planrechnungen
- Steuerrechtliche Anforderungen im Firmenkundengeschäft
- Rechtsformen und Besteuerung – die wesentlichen Aspekte für die Praxis
- Brennpunkt Unternehmensnachfolge
- Rechtliche Rahmenbedingungen im Firmenkundengeschäft, u.a.:
 - Kurzüberblick über rechtliche Fallstricke
 - Risiken beim Vertragsabschluss
 - Besonderheiten bei Sicherheiten

Baustein 2:

- Kundengeschäft erfolgreich gestalten
- Risikoarten und typische Problemstellungen
- Verhandlungstaktiken
- Preisverhandlungen
- Kredite als Basis für Produktnutzung
- Private Finanzen
- Anlegerprofile/Musterportfolios
- Vermögensbildung/Kapitalanlage
- Private Vorsorge

Nutzen

Ihr Nutzen als TeilnehmerIn:

- Durch Übungssequenzen mit Praxisfallstudien gewinnen Sie an Sicherheit und frischen Ihr vorhandenes Wissen bei der Beurteilung Ihnen vorgelegter Unternehmensunterlagen auf.
- In Trainingssequenzen lernen Sie Ihre möglichen Verhandlungspositionen kennen und erfahren, wie Sie diese komplexen Gesprächssituationen nutzen, sich als Gesprächspartner auf Augenhöhe positionieren.

Der Nutzen für Ihre Bank:

- Ihr/e MitarbeiterIn wird durch unser Intensivtraining"e Lage versetzt, neue Ertragspotenziale im Firmenkundengeschäft"schließen.
- Unser Qualifizierungsprogramm setzt auf der GenoPE-Schiene auf und entwickelt Ihre/n bereits fachlich hoch qualifizierten MitarbeiterIn vertrieblich weiter.

Dozenten

Holger Hille, GeNe GmbH

Holger Hille ist seit 1995 im Bereich der Vermögens- und Unternehmensnachfolge tätig. Er ist Mitinitiator der Estate Planner-Bewegung in Deutschland. Neben seiner Dozenten- und Referententätigkeit berät"ßerdem vermögende Privatkunden und Unternehmer.

Dr. Joachim Pietzko, PSP Rechtsanwälte, Köln

Seniorpartner Rechtsanwaltskanzlei PSP, Köln. Tätigkeitsschwerpunkte: Bankrecht, Handels-und Gesellschaftsrecht, Insolvenzrecht (Beratung, Prozessführung), Lehrbeauftragter Zeppelinuniversität. Autor von Fachpublikationen.

Claus Weiers, Steinbeis-Transferzentrum Sanierung und Finanzierung, Ötigheim

Claus Weiers kennt das Kundengeschäft der Banken aus eigener Erfahrung; nach einigen Jahren Managementenerfahrung"r Industrie macht"ch als Berater und Dozent selbständig. Schwerpunkte liegen im Firmenkundengeschäft und im Private Banking.

Alexander Terhardt, RDG Management-Beratungen GmbH

Geschäftsführender Gesellschafter der RDG Köln GmbH. Betriebswirtschaftliche Seminare für Kreditinstitute und Beratung mittelständischer Unternehmen Vorträge für Unternehmen und Kreditinstitute zu Sanierungs- und Restrukturierungsthemen.