



Online: Unternehmensplanungen professionell einschätzen: Ihr Kompass für Geschäftskonzepte

Buchungsnummer
ST23-00199

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Verantwortliche im Firmenkundengeschäft

Im Firmenkundengeschäft finanzieren Sie die Erwartung und den Ausblick auf zukünftige Erfolge. Die Wirtschaftsplanung des Unternehmens kann dafür entweder das Fernglas oder die sprichwörtliche „rosarote Brille“

sein. Erkennen Sie den
Unterschied mit den erprobten
Praxistipps und Tools aus
unserem stark nachgefragten
Seminar – für ein risikoarmes,
langfristig solides
Kreditengagement von Anfang
an!

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

3

Termin

14.11.2023 - 16.11.2023

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis
2.150,00 €

Bronze 1.935,00 €

Silber 1.935,00 €

Gold 1.935,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Machen Sie den Planungs-Check!

Businesspläne sind oft kurz, umfangreich oder voller Fehler. Eines haben sie alle gemeinsam: Sie sollen die Bank überzeugen!

Trennen Sie mit den gezielten Tools unseres Workshops die Spreu vom Weizen! Wie gut wollen Sie Geschäftsmodelle und die dahinter stehenden Zahlen beurteilen können? Wie erkennen Sie manuelle oder bewusste Fehler?

Ziel unserer Veranstaltung ist es, Ihnen das notwendige Know-how zu vermitteln, um Geschäftskonzepte und Businesspläne professionell zu bewerten. Abgerundet wird die Veranstaltung dadurch, dass Sie mithilfe eines Kreditkompasses schnell den „echten“ Finanzbedarf Ihrer Kunden ermitteln können.

Inhalte

- Die fünf wichtigsten Punkte der Ertragsplanung
- Und die drei entscheidenden Stellschrauben der Liquiditätsplanung
- „Größer werden“ kostet Liquidität!?
 - Stimmt das?
 - Wenn ja, wie viel?
- Wenn „größer werden“ Liquidität kostet, lässt sich dann mit „kleiner werden“ Liquidität schöpfen?
- Der optimale Kreditbedarf in 10 Minuten
- Der Agemus-Kreditkompass
- Das Konto lügt nicht – Gewinn ist nicht Cash, oder?
- Sind Ertragsplanung und Finanzplanung aufeinander abgestimmt? Wurde integriert geplant oder isoliert gewerkelt?
- Stimmt die Planung? Der strukturierte Planungsscheck
- 100 Seiten Planungsrechnung – was nun? Komplexität reduzieren, ohne Qualität zu verlieren – Der Kompass durch die Kundenplanung

Nutzen

- Sie gewinnen den Überblick zu Businesskonzepten und damit verbundenen Planungen.
- Sie stärken Ihre Kompetenz bei der Beurteilung von Geschäftsmodellen.
- Sie trainieren mit konkreten Praxisbeispielen.

Dozenten

Dirk Bredies, Sumega GmbH

Dirk Bredies absolvierte eine Berufsausbildung zum Bankkaufmann in Wiesbaden und begann nach seiner Tätigkeit im Firmenkundengeschäft einer Hypothekenbank und in der kaufmännischen Abteilung eines mittelständischen Betriebs das Studium der Betriebswirtschaftslehre in Köln und Rotterdam. Seit 1995 ist er als Unternehmensberater und Dozent tätig.