ADG

Der/Die Firmenkundenbetreuer:in als Sparringspartner des Unternehmers

Buchungsnummer
ST23-00140

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte und Verantwortliche mit Bezug zum Firmenkundengeschäft

Unternehmenskunden erwarten von ihrer Bank heute nicht nur eine maßgeschneiderte Lösung ihrer finanzwirtschaftlichen Anforderungen, sondern verlangen auch immer mehr nach einem hohen Verständnis

für das originäre Geschäft und – wie bei Familienunternehmen häufig der Fall – dessen Verbindung zur privaten respektive familiären Ebene. Als Beispiele hierfür können Generationswechsel, aber auch die Mitarbeit von Familienangehörigen im Betrieb angeführt werden.

Veranstaltungsart
Seminar
Dauer (in Tagen)
2
Termin
09.03.2023 - 10.03.2023
Zu erreichender Abschluss
Teilnahmebescheinigung

Preis
1.670,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Damit Beziehungen zwischen Kundenbetreuern und ihren Firmenkunden dynamisch und erfolgreich gestaltet und vertriebsorientiert gesteuert werden können, ist ein grundlegendes Wissen über übergreifende unternehmensbezogene Themen erforderlich.

Der Workshop vermittelt dieses Wissen praxisnah und orientiert sich dabei sehr eng"n Aufgabenstellungen der TeilnehmerInnen, indem"tuelle Beispiele aus dem Arbeitsumfeld des/r Kundenbetreuer:in aufgreift. Den Teilnehmenden wird dabei weniger betriebswirtschaftliches Wissen im Einzelnen vermittelt; vielmehr werden dessen Vernetzungen"samthafter unternehmerischer Sichtweise anhand von realen Fällen gemeinsam erarbeitet.

Inhalte

- Familie und Unternehmen: Familiencharta und Beirat zur Zukunftssicherung
- Was UnternehmerInnen mitbringen müssen: Kompetenzen und Qualifikationen beurteilen
- Finanzielle Rahmenbedingungen: Geldströme, Investitionen, Besicherung, Bewertung
- Notfallregelungen für mittelständische Betriebe
- Familienunternehmen"sonderen Situationen: von Wachstum bis Krise

Nutzen

- Sie reflektieren Ihre bisherigen Betreuungsansätze und gewinnen eine neue Sichtweise auf die Belange und Befindlichkeiten Ihrer KundInnen.
- Sie sind"r Lage, neue Impulse für mögliche Vertriebsansätze beim Kunden"kennen.
- Sie verstehen strategische unternehmerische Entscheidungen in Familienunternehmen.
- Sie kennen Methoden und Instrumente zur Professionalisierung von Unternehmerfamilien.
- Sie lernen eine Methode zur Kompetenz-Beurteilung von Führungskräften im Mittelstand kennen.

Dozenten

Prof. Dr. Birgit Feldern, TMS Unternehmensberatung AG

Nach dem BWL und Jura Studium in Köln, einem internationalen Master (Barcelona) und Promotion in Bonn gründete Birgit Felden 1995 die TMS Unterneh¬mensberatung AG. Sie betreut im Schwerpunkt Familienunternehmen"rate¬gischen Themen und im Bereich Family Business Governance. Seit 2006 ist sie Leiterin des Studiengangs Unternehmensgründung und -Nachfolge und seit 2008 Gründungsdirektorin des Instituts für Entrepreneurship, Mittelstand und Famili¬enunternehmen der HWR Berlin. Frau Professor Felden ist Autorin zahlreicher Bücher und Referentin für Vorträge und Seminare. Sie ist"rschiedenen Aufsichts- und Beiräten von Familienunternehmen tätig.