



Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Zertifizierte/r Agrarfinanzberater:in ADG

Preis
Details

Anmelde-Nr.

RT23-Agrarfinanz auf Anfrage

Diese Veranstaltung richtet sich an
**Verantwortliche aus dem Markt-
und Marktfolgebereich mit dem
Betreuungsschwerpunkt**

„Agrargeschäft“

Sie betreuen

landwirtschaftliche KundInnen?

Dann wissen Sie"e

Besonderheiten der Branche,

sowohl strukturell als auch"n

betriebs- und

finanzwirtschaftlichen Zahlen.

Nutzen Sie unser etabliertes

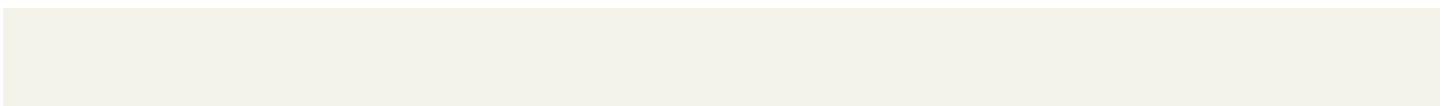
Qualifizierungsprogramm und

seien Sie stets „fit“ für die hoch

professionelle, passgenaue

Betreuung Ihrer

AgrarkundInnen.



Wir beraten Sie gerne.



Tugba Koca

B. A.
Produktmanagerin

Tel.: [+49 2602 14-269](tel:+49260214269)
tugba.koca@adg-campus.de

Beschreibung

Durch Branchenfachkompetenz erfolgreich sein!

Die Volks- und Raiffeisenbanken sind seit ihrer Gründung mit der Agrarwirtschaft eng verbunden. Im Agrargeschäft können sie auf langjährige Kundenbeziehungen zurückgreifen. Dies bietet die besten Chancen für eine erfolgreiche Marktbearbeitung.

Um Ihre Ausrichtung noch stärker professionalisieren und die führende Marktposition der Volks- und Raiffeisenbanken weiterhin stärken, unterstützen wir Sie mit unserem Qualifizierungsprogramm „Zertifizierte/r Agrarfinanzberater:in ADG“. Die Branchenkenntnisse im Agrarbereich ermöglichen Ihnen eine höhere Potenzilausschöpfung in Ihrem Markt bei einer klaren Verminderung der Risiken.

Inhalte

Baustein 1: Agrarunternehmen – Branchenspezifika und politische und marktbezogene Rahmenbedingungen

- Produktionsfaktoren, Betriebssysteme, Betriebsarten, Produktionsverfahren
- Generationenwechsel, Grundstücksverkehr

- EU-Agrarpolitik - Instrumente, internationale Verpflichtungen (CA, WTO etc.)
- Agrarmärkte - Entwicklungen und Trends auf den europäischen Märkten und den Weltmärkten, Preise, Mengen, Volatilität, Nachfragetreiber
- Strukturwandel in Deutschland - wettbewerbsfähige und effiziente Strukturen

Baustein 2: Investition und Finanzierung

- Bedeutung und Gliederung der landwirtschaftlichen Bilanz und GuV-Rechnung
- Kostenrechnung der Landwirtschaft
- Betriebsentwicklungspläne
- Branchenspezifische steuerliche Grundlagen
- Beurteilung von speziellen Investitionsvorhaben
- Besondere Sicherheitenarten und deren Bewertungsansätze
- Risikomanagement - Risikoarten und Instrumente

Baustein 3: Vertriebssteigerung im Agrargeschäft + Prüfung

- Ganzheitlicher Beratungsansatz – Instrumentenkoffer zur modularen Umsetzung des VR-FinanzPlans „Agrar“
- Bedarfsfelder der Landwirtschaft – im Hol- und im Bringgeschäft Signale erkennen, ansprechen und Mehrwerte schaffen
- Strategische Netzwerkpartner und vertriebsunterstützende Maßnahmen

Nutzen

Ihr Nutzen als Teilnehmer:in:

- Sie erhöhen Ihre eigene Akzeptanz bei Ihren landwirtschaftlichen KundInnen und positionieren sich als GesprächspartnerIn auf Augenhöhe.
- Sie werden in eine Lage versetzt, maßgeschneiderte Lösungen im Rahmen der ganzheitlichen Beratung Ihrer landwirtschaftlichen Kund:innen zu arbeiten.
- Sie knüpfen ein Netzwerk aus Fachkolleg:innen aus ganz Deutschland.

Der Nutzen für Ihre Bank:

- Sie positionieren Ihr Haus als erste/n Ansprechpartner:in in einem attraktiven Geschäftsfeld.

Dozenten

Dr. Thorsten Lobenstein, Landwirtschaftliche Unternehmensberatung

Helena von Roeder, Landwirtschaftliche Rentenbank

Claus Weiers, Steinbeis-Transferzentrum Sanierung und Finanzierung, Ötigheim
