



Zertifizierte/r Zahlungsverkehrsberater:in im
Firmenkundengeschäft ADG

Buchungsnummer
RT23-ZV-Berater

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Verantwortliche aus dem Firmenkundengeschäft, EBL und Auslandszahlungsverkehr

Sie wollen Ihre Erträge im
Firmenkundenvertrieb steigern?
Dann sollten Sie die
spezialisierte
Zahlungsverkehrsberatung
Ihrer Kund:innen"n Fokus
nehmen. Weniger die

technischen als vielmehr die vertrieblichen Aspekte „rund um Konto und ZV“ sind es, die Ihnen die Anerkennung der Kund:innen und den entscheidenden Vorsprung gegenüber Ihren Mitbewerbern sichern. Unser Programm ist hierfür Ihr Katalysator!

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

9,00

Zu erreichender Abschluss

Zertifikat

Preis

auf Anfrage

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Prozesse auf Kundenseite"n Fokus nehmen. Die meisten Genossenschaftsbanken investieren im Firmenkundengeschäft in Vertriebsmaßnahmen zu Themen wie Steigerung des Kreditvolumens oder Steigerung der Provisionserlöse durch höheren Absatz von Verbundprodukten. Dabei wird gelegentlich übersehen, dass diese Aktionen der aktuellen Erlösposition nicht gerecht werden: Im Firmenkundengeschäft werden 50 bis 60

Prozent der Erträge aus dem Kontokorrent generiert.

Mit unserer Qualifizierung bilden wir die Teilnehmer:innen"nem Ansprechpartner zum Thema „Rund"s Konto und Zahlungsverkehr“ aus. Damit wird ein ganzheitlicher Ansatz verfolgt: Im Sinne des Anspruchs, die Beratungsqualität für Firmenkund:innen"höhen, konzentriert sich der/die neue Ansprechpartner:in auf die Prozesse auf der Kundenseite.

Inhalte

Baustein 1

- Strategischer Ansatz und Positionierung
- Fachwissen im Zahlungsverkehr
 - Abwicklungsformen des Zahlungsverkehrs
 - Auslandszahlungsverkehr - Signale und Impulse
- Sicherheit im Zahlungsverkehr
 - Rechtlicher Rahmen für Kontovollmachten und technische Möglichkeiten
 - Übertragungsverfahren und Zuordnung der Verfahren"n Kundengruppen
 - Aktuelle softwarebasierte Anwendungen und Schnittstellen für die Weiterverarbeitung
 - Datenschutz und IT-Sicherheit

Baustein 2

- Wirtschaftlichkeit des Zahlungsverkehrs
 - Bargeldversorgung"r Praxis: Kostenstrukturen bei der Bank und beim Kunden
 - Kartenzahlungssysteme: aktuelle Lösungen und Trends der Zukunft
 - Finanzrelevante Prozesse von Firmenkunden: Buchhaltung"ttelständischen Unternehmen und Schnittstellen zu ZV-Dienstleistungen
- Beratung und Vertrieb von ZV-Dienstleistungen
 - Strategien zur aktiven Steuerung der Zahlungsströme über das betreute Kontokorrentkonto

Hinweise:

- Vorkenntnisse im Bereich EBL sind wünschenswert.
- Das Qualifizierungsprogramm schließt mit einer Zertifizierung ab. Bestandteile sind eine schriftlich"stellende Projektarbeit sowie eine mündliche Prüfung.

Nutzen

Ihr Nutzen als Teilnehmer:in:

- Sie positionieren sich als kompetente/r Ansprechpartner:in im Zahlungsverkehr für die gehobenen Firmenkund:innen Ihres Hauses.
- Sie lernen neben den Produkten und Dienstleistungen des Verbundes auch die finanzwirtschaftlichen Prozesse mittelständischer Unternehmen kennen.

Der Nutzen für Ihre Bank:

- Sie nutzen aktiv die Chance, Mehrerträge im Kontokorrent"nerieren und profitieren nachhaltig von zufriedeneren KundInnen.
- Aus der neuen Beratungsleistung werden attraktive Lösungen und Leistungen auf der Produktseite für Ihre Firmenkund:innen abgesetzt.

Dozenten

u. a.

Michael Kellinghaus, Volksbank Münsterland Nord eG

Ralf Schneider, DZ BANK AG

Michael Johann, Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG, Wittlich

Weitere Experten und Praktiker