



# Seminar

Der/Die Firmenkundenbetreuer/-in als Sparringspartner/-in des Unternehmers

[Preis](#)  
[Details](#)

Anmelde-Nr.

**ST24-00447**

**Termin**

07.03.2024 - 08.03.2024

**1.720,00 €**

**Bronze 1.634,00 €**

**Silber 1.599,60 €**

**Gold 1.548,00 €**

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.

Wir beraten Sie gerne.



Tugba Koca

Produktmanagerin

Tel.: [+49 2602 14-269](tel:+49260214269)

[tugba.koca@adg-campus.de](mailto:tugba.koca@adg-campus.de)

Damit Beziehungen zwischen Kundenbetreuer:innen 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 an Aufgabenstellungen der Teilnehmer, 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 Unternehmer 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 Kunden.
- 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 Feldern 1995 die TMS Unternehmensberatung 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 Feldern ist Autorin zahlreicher Bücher und Referentin für Vorträge und Seminare. Sie ist rschiedenen Aufsichts- und Beiräten von Familienunternehmen tätig.

## **Details**

---

