



Firmenengagements schneller und besser beurteilen

Buchungsnummer

ST24-00445

Diese Veranstaltung richtet sich an:

**Führungskräfte und Verantwortliche im Firmenkundengeschäft aus dem Markt und der Marktfolge
Aktiv**

Gefangen im Labyrinth von BWA und Jahresabschlüssen? Dabei wollen Sie doch eigentlich Geschäfte machen! In diesem Praxis-Workshop lernen Sie, wie Sie eine Unternehmensbeurteilung gezielt und effizient durchführen und den Spagat zwischen risikoorientierter Bonitätsanalyse und Vertriebsauftrag meistern.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

3

Termin

21.02.2024 - 23.02.2024

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Teilnahmeart

Präsenz

Preis

2.370,00 €

Bronze 2.251,50 €

Silber 2.204,10 €

Gold 2.133,00 €

Platin 2.085,60 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Bonitätsbeurteilung: Zusammenhänge erkennen und verstehen!

Den Wald vor lauter Bäumen nicht sehen und sich ein gezieltes Urteil bilden. Gründen Sie Ihre Entscheidung nicht allein auf Zahlen, Daten und Fakten - aber lassen Sie sie auch nicht außer Acht.

Lernen Sie in unserer Veranstaltung, wie Sie die Bonitätsprüfung ganzheitlich angehen und sich dennoch nicht in Details verlieren, wie Sie schnell arbeiten und nichts vergessen. Auch hier steht die absolute Kundenorientierung im Vordergrund: Neben der Risikobrille sollten Sie unbedingt auch die Vertriebsbrille aufsetzen.

Das gelingt Ihnen, wenn Sie

- strukturiert und systematisch vorgehen.
- sowohl Finanz- und Ertragskennzahlen als auch Organisations- und Marktstärke des Firmenkunden im Blick haben.
- einen Kompass verwenden, der Sie in der Analyse unterstützt und ihre Kommunikation leitet.

Inhalte

- Die vier Stufen der Bonitätstreppe - ganzheitlicher Ansatz zur Bonitätsbeurteilung
- Jahresabschlusskennzahlen schnell und sicher analysieren
- Jahresabschlusskennzahlen so kommunizieren, dass der Kunde begeistert ist
- Wohin geht die Reise? BWAs schnell lesen und sicher interpretieren
- Mehr Umsatz ist mehr Gewinn?!
- Chancen und Risiken von Expansionsstrategien
- Setzen mittelständische Unternehmen interne und externe Marktfaktoren ein, um erfolgreicher zu werden?
- Organisationsstärke von Unternehmen erkennen und beurteilen
- Der Bonitäts-Kompass zur schnellen und sicheren Einschätzung der Kundenbonität

Nutzen

- Sie beschäftigen sich mit den wirklich wichtigen Kennzahlen in Jahresabschluss und BWA.
- Sie kombinieren harte Kennzahlen mit weichen Faktoren der Engagement-Beurteilung.
- Sie erhalten das Rüstzeug, um Unternehmer mit Ihrer kundenorientierten Kommunikation banktypischer Bonitätskriterien zu begeistern.
- Sie tauschen sich mit Kolleg:innen aus anderen Häusern über Ihre Herausforderungen in der Praxis aus.

Dozenten

Dirk Bredies, Sumega GmbH

Dirk Bredies ist Geschäftsführer der Sumega GmbH. Er berät Unternehmen in Controlling / Marketing / Unternehmensführung. Er mag Bilanzen und zeigt gerne anderen Menschen, wie man Bilanzen liest.