



Seminar

Zeit ist Geld - Entlastung des Vertriebs durch schlanke Kreditprozesse

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

Anmelde-Nr.

ST24-00317

Termin

25.11.2024 - 26.11.2024

1.440,00 €

Bronze 1.368,00 €

Silber 1.339,20 €

Gold 1.296,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
Vorstände und Führungskräfte
aus den Bereichen
Baufinanzierungsvertrieb,
Firmenkunden, Marktfolge
Kredit sowie
Projektmanagement und
Prozessmanagement
Bei einer Prozessoptimierung
im Kreditgeschäft sollte der
Vertrieb im Vordergrund stehen
– doch wie funktioniert das?
Nutzen Sie diese
Veranstaltung, "ch neben

prozessualen Erleichterungen
auch mit
aufbauorganisatorischen
Varianten von Markt und
Marktfolge"schäftigen und nach
dem Seminar für eine optimale
Unterstützung des
Marktes"rgen.

Wir beraten Sie gerne.



Jessica Götte

B.A.

Produktmanagerin

[+49 2602 14-9820](tel:+492602149820)

jessica.goette@adg-campus.de

Beschreibung

Mehr Geschäft"ürzerer Zeit

Wer im Kreditgeschäft erfolgreich sein will, sollte nicht nur eine hohe Fachkompetenz"r Kundenbetreuung, sondern auch schlanke Prozesse und eine möglichst reibungslose Zusammenarbeit zwischen Markt und Marktfolge sicherstellen.

Deshalb stellen sich die Fragen:

- Welche Kreditentscheidungen kann der Markt alleine treffen,"e Prozesse schlank"stalten und die Durchlaufzeiten"duzieren?
- Wie setzt man die Anwendungserleichterungen nach den MaRisk"r Praxis um?
- Welche Möglichkeiten sind praxistauglich und zulässig?
- Wie sinnvoll sind fallabschließende Prozesse im Markt?
- Welche Möglichkeiten bietet die Omnikanalplattform?

Im Seminar beschäftigen Sie sich deshalb mit Themen, wie Kreditgeschäft in Einzelkompetenz des Marktes gestaltet werden kann. Es wird aufgezeigt, wie Prozesskosten gespart und kurze Entscheidungszeiten den

Vertriebserfolg und die Kundenorientierung steigern können.

Darüber hinaus werden wichtige Rahmenbedingungen für den Erfolg der Baufinanzierungsberatung und im Firmenkreditgeschäft beleuchtet.

Inhalte

- Aktuelle technische Möglichkeiten zur Digitalisierung Ihrer Kreditprozesse. Darin geht
 - Anwendungen wie 21,
 - die aktuellen Möglichkeiten der Omnikanalplattform,
 - aktuelle Software von Drittanbietern.
- Sie erkennen, wie Ihre Firmenkunden- oder Baufinanzierungsberater deutlich entlastet werden können.
- Sie wissen, welche Aufgaben einer Vertriebsassistentin im Firmenkundenvertrieb und der Wohnbaufinanzierung für das Kreditgeschäft sinnvoll sind – und welche eher nicht.
- Sie lernen Markt orientierte Kreditprozesse im Detail kennen, digital und effizient wie möglich.
- Praxiserprobte Lösungsansätze für typische Problemstellungen der Kundenberatung.
- Wichtige Aspekte, die bei der Optimierung der Entscheidungsfindung zu berücksichtigen sind.
- Inhalt und Struktur einer optimalen Markt-Stellungnahme und eines Markt-Votums.
- Praxistipps, wie Kreditkompetenzen risikoorientiert gestaltet werden können.

Nutzen

- Sie erhalten Antworten darauf, wie das Kreditgeschäft in Einzelkompetenz des Marktes gestaltet werden kann, um Prozesskosten zu reduzieren, Entscheidungszeiten zu kürzen und die Kundenorientierung zu steigern.
- Sie lernen die Bedeutung einer hohen Fach- und Kreditkompetenz für die Kundenbetreuung und die Zusammenarbeit von Markt und Marktfolge kennen.
- Sie lernen, wie Ihre BeraterInnen die Risikorelevanz einfach und schnell beurteilen können.

- Sie erkennen, welche Vorteile eine fachlich fundierte, präzise formulierte und gut strukturierte Markt-Stellungnahme sowie ein aussagekräftig formuliertes Markt-Votum bringen.
- Sie beschäftigen sich mit der Frage, wie Sie unkompliziert Kreditentscheidungen sofort am Markt alleine treffen können und bei welchen Kreditprozessen dies sinnvoll ist.

- Sie erkennen, welche positiven Auswirkungen Sofortentscheidungen auf die Durchlaufzeiten haben.

Dozenten

Peter Sesterhenn, Partner Dialog Unternehmensberatung GmbH

Peter Sesterhenn ist Gesellschafter und Geschäftsführer. Er hat nach mehreren Jahren Tätigkeit bei einem genossenschaftlichen Prüfungsverband im Jahr 2003 die Partner Dialog Unternehmensberatung GmbH gegründet. Seine Spezialgebiete sind die Themen Produktivitätsmanagement, Prozesse, Organisationsentwicklung und Kreditgeschäft.

Sandro Heppenheimer, Partner Dialog Unternehmensberatung GmbH

Sandro Heppenheimer ist Berater der Partner Dialog und verantwortlich für den Fachbereich Kredit. Er berät Banken bei organisatorischen und prozessualen Themenstellungen. Sein Ziel ist ein effizientes und ganzheitlich organisiertes Kreditgeschäft nach dem Motto: Kunden- und Prozessorientiert.
