

Intensivtraining im Firmenkundengeschäft

Mehrwertorientierte Marktbearbeitung – vom Kreditversorger zum Problemlöser

Die Situation

Wo immer mehr Banken dem gewerblichen Mittelstand den Rücken kehren, hinterlassen sie neben der Finanzierungs- auch eine spürbare Beratungslücke. Als Finanzier und Gesprächspartner des Mittelstandes ist die Bank/Sparkasse heute von herausragender Bedeutung. Das gilt für Kunden ebenso wie für Nichtkunden.

Für den Firmenkundenbetreuer heißt es deshalb, sich fit zu machen auf Feldern, die er bisher im Kundengespräch vernachlässigt hat.

Die Beratungslücke, die der schrumpfende Wettbewerb hinterlässt, will geschlossen sein. Und wer gezielt agiert, kann lukrative Felder besetzen und schnell und nachhaltig Geld verdienen. Allerdings: Ohne Gespür für die Problemstellungen und ohne die berühmten "10 Sätze Know How" auf den attraktivsten Feldern abseits der reinen Kreditversorgung wird er sich statt Erträgen hauptsächlich Risiken einhandeln.

Zielgruppe

Relationshipmanager, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer

Seminarziel

- › Kurzfristige Ertragssteigerung durch Verkauf von Problemlösungen auf anspruchsvolleren Feldern außerhalb der klassischen Unternehmensfinanzierung
- › Steigerung der Risiko- und der Aufwandsrendite durch Kundenportfoliomanagement
- › Profilierung der Bank/Sparkasse als Anbieter von Problemlösungen im Mehrwertbereich
- › Vermittlung von verkaufswichtigem Know How im Mehrwertbereich
- › Kooperation mit Spezialisten innerhalb und außerhalb des Verbundes

Inhalt

- › Wie Sie attraktive von unattraktiven Firmen systematisch unterscheiden
- › Das "7-Punkte-Schema" als Betreuungskonzept: Wie Sie die Ziele Ihrer Firmenkunden in Ertragspotentiale für die Bank/Sparkasse umrechnen
- › Wie aus Ratinggesprächen Verkaufsgespräche werden
- › Mit welchen Lösungskonzepten und Produkten Sie steigende Erträge erwirtschaften
- › Wie Sie Ihre Vorschläge in Kundenvorteile umrechnen
- › Wie Sie mit Kundenvorteilen Ihre Preisvorstellungen durchsetzen
- Unternehmerthemen: Consulting, Unternehmensnachfolgemodelle, M&A, Fusionen und Akquisitionsfinanzierung, LBOs

- Wachstum und Finanzierung:
Leverageorientierte Optimierung der Passivseite, Instrumente zur Ertrags-, Finanz- und Bilanzplanung, Eigenkapitalfinanzierungsformen, Off-Balance-Finanzierungen, die Bedeutung des Ratings
- Liquidität und Zahlungsverkehr:
Instrumente zur Liquiditätsplanung, die Bedeutung des Ratings, Electronic Banking und Cash Management, Auslandszahlungsverkehr
- Auftragsgewinnung und Export:
Garantiegeschäfte, Absatzfinanzierung / Absatzleasing, Exportfinanzierung, Währungsprodukte in der Bietungs- und Produktionsphase
- Risikoabschirmung:
Vertretungsrisiko / Absicherung von Schlüsselpersonen, Ausschaltung von Zins- und Währungsrisiken, Kompositrisiken / Versicherungsscheck, Debitorenrisiken
- Privatsphäre und Steuern:
Finanzielle Schnittstelle zwischen Firma und Privatkonto, Anlagemotive, Vermögensbildung, steuerliche Fragestellungen, Kapitalanlage, Verrentung, Absicherung der Familie

Dauer

3 Tage

Lernmethode

Erarbeitung und Anwendung von kognitiven Fähigkeiten (Problemanalyse, Problemlösung) auf der Grundlage von anspruchsvollen Fallstudien aus der Firmenkundenpraxis. Die Fallstudien werden in Kleingruppen analysiert und präsentiert. Das zur Lösung der Fallstudien notwendige Know How wird situativ vermittelt bzw. rekapituliert. Präsentation der Lösungsansätze durch die Teams im Plenum. Diskussion alternativer Verfahrensweisen.

Dokumentation

Umfangreiche Teilnehmerunterlagen zur Nachbearbeitung
Fallstudien mit Musterlösung zum Nachvollzug
Potential- und Produktchecklisten in Hardcopy und Excel.