



Entdecken Sie die Sparkassenakademie

ANSPRECHPARTNER/-IN



Inhalte

Maïke Gennrich

Tel. +49 711 127-82117
maïke.gennrich@sv-bw.de



Organisation:

Lisa Hahn

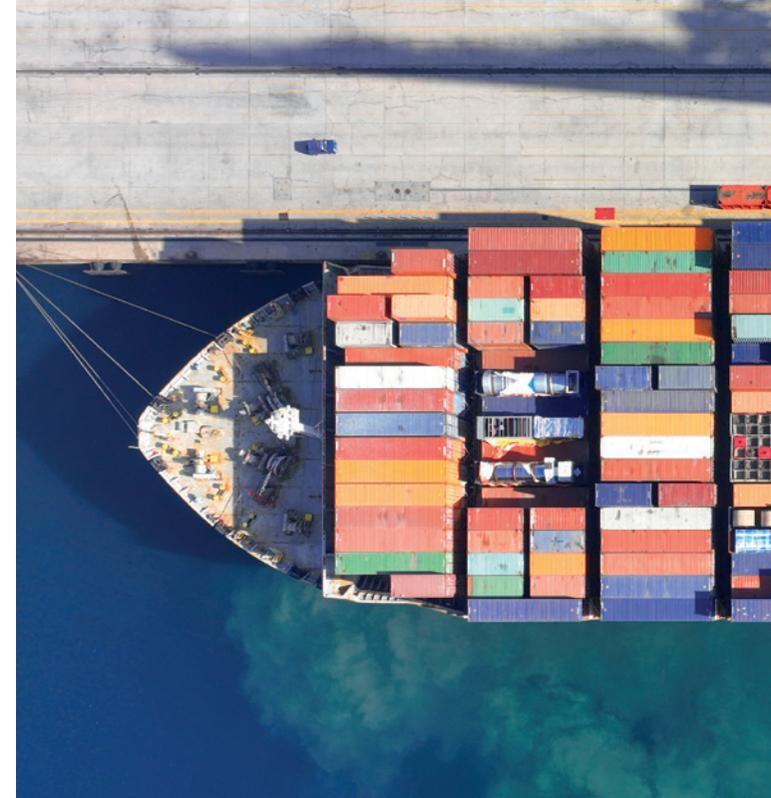
Tel. +49 711 127-82157
lisa.hahn@sv-bw.de



KONTAKT

Pariser Platz 3 A
70173 Stuttgart
Tel. +49 711 127-80
Fax +49 711 127-82469
(Empfang)

FOLGT UNS AUF



Fachseminar

Internationales Firmenkundengeschäft

(37511001)



Sparkassenakademie



www.spk-akademie.de

1

Als Spezialist/-in im Internationalen Firmenkundengeschäft bieten Sie Ihrem Kunden Lösungen an, mit denen er seine Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen wird.

2

Ziele

Sie erlernen die Produktpalette im Internationalen Firmenkundengeschäft und wissen, welche Ertrags- und Risikowirksamkeit die einzelnen Produkte haben. Sie haben vertiefte Kenntnis zu aktuellen Absatz-/Finanzierungsmöglichkeiten und Ansätzen für die Exportfinanzierung. Sie verstehen sich als "Begleiter" des Kunden ins Ausland, können den Bedarf des Kunden erkennen und erarbeiten Lösungsansätze.

3

Zielgruppe

- Berater/-innen Internationales Geschäft (BIGs)
- Mitarbeiter/-innen, die Aufgaben im internationalen Geschäft wahrnehmen bzw. wahrnehmen sollen
- Sachbearbeitung/Marktfolge im IFG
- Vertiefung des Fachwissens für ALG-Koordinatoren/-innen

4

Nutzen

Sie werden grundlegend für den besonders anspruchsvollen Bereich Internationales Firmenkundengeschäft qualifiziert und erlernen ein umfangreiches Produkt Know-how. Der Einsatz der Instrumente in Beratungsgesprächen wird im praxisorientierten Fachseminar trainiert.

5

Voraussetzungen

Für die Teilnahme an diesem Fachseminar ist der erfolgreiche Abschluss des Studiengangs Bankbetriebswirt bzw. höherwertiger Bildungsabschluss oder erfolgreicher Abschluss des Studiengangs Bankfachwirt und Teilnahme am Grundseminar „**Internationales Firmenkundengeschäft (37111100)**“ erforderlich.

6

SEMINAR-KONZEPT

Das Fachseminar findet im BLENDED-plus-Format statt: Im Zusammenspiel von Webinaren, Präsenzschulungen und Selbststudium wird Ihnen Wissen vermittelt und Raum zum fachlichen Austausch, für Übungssequenzen und zur Vernetzung mit den Teilnehmenden gegeben. Das Seminar schließt mit einem Abschlusskolloquium ab, das Ihnen die Möglichkeit bietet, Ihre erworbenen Kenntnisse zu reflektieren und zu präsentieren.

Phase 1

- ▶ Onboarding Fachseminar
- ▶ Grundlagen Wirtschaftsrecht
- ▶ Außenwirtschaftsgesetz | Meldewesen | Prüfung
- ▶ Länderrisikoanalyse | Länderrating

Phase 2

- ▶ Dokumente im internationalen Geschäft
- ▶ Inlands- und Auslandszahlungsverkehr
- ▶ Grundlagen zu Garantien, Akkreditiven und Inkasso
- ▶ Devisenhandel

Phase 3

- ▶ Außenwirtschaft
- ▶ Bilanzen durch die „Auslandsbrille“
- ▶ Vertiefung zu Garantien, Akkreditiven und Inkasso

Phase 4

- ▶ kurzfristige Außenhandelsfinanzierung
- ▶ mittel-/ langfristige Außenhandelsfinanzierung
- ▶ Profi im Vertrieb (1 + 2)



- ▶ Abschlusskolloquium