



Fachseminar

# Firmenkunden- betreuung

(36540000)

Firmenkunden-  
geschäft

**1** Aufbauend auf das Fachseminar Gewerbliches Kreditgeschäft – Basis bieten wir das Fachseminar Firmenkundenbetreuung an. Wichtige Themenbereiche des gewerblichen Kreditgeschäfts werden intensiviert.

## 2 Ziele

Sie können Ihren Firmen- und Unternehmenskunden bei herausfordernden Sachverhalten auf Augenhöhe begegnen. Sie erkennen Herausforderungen des Kunden aus Unternehmenssicht und zeigen bedarfsorientierte Lösungen auf, darüber hinaus erkennen Sie cross-selling-Ansätze und können diese in Form einer ganzheitlichen Beratung umsetzen. Sie sind in der Lage, komplexe Kreditengagements zu verstehen, zu analysieren und aufzubereiten.

## 3 Zielgruppe

Firmenkundenberater/-innen  
Unternehmenskundenberater/-innen

## 4 Nutzen

Das Fachseminar Firmenkundenbetreuung ist eine umfassende Personalentwicklungsmaßnahme zur Qualifizierung von Firmenkundenberater/-innen und Unternehmenskundenberater/-innen. Das Fachseminar wird bundesweit einheitlich durchgeführt und im Abschluss gegenseitig anerkannt.

## 5 Teilnahmevoraussetzungen

- Erfolgreicher Abschluss des Fachseminars Gewerbliches Kreditgeschäft – Basis (bzw. vergleichbare Vorbildung)
- 2 Jahre Praxis in der Firmenkundenbetreuung bis zum Abschlusskolloquium

## SEMINAR-KONZEPT

**6** Das Fachseminar Firmenkundenbetreuung ist in 11 Abschnitte (Seminarbausteine) gegliedert (siehe Qualifizierungsübersicht). Das Fachseminar hat einen zeitlichen Umfang von 25 (entsprechen 150 Stunden Lernzeit) Seminartagen zuzüglich Lernerfolgskontrolle. Die detaillierten Ziele und Inhalte des Fachseminars ergeben sich aus den Seminarbeschreibungen (siehe Gesamtübersicht und einzelne Seminarbausteine) und orientieren sich an den gängigen Anforderungsprofilen der Arbeitspraxis.

### Module

- ▶ **Verkaufs- und risikoorientierte Gesprächsansätze auf Basis betriebswirtschaftlicher Unterlagen** (36541000)
- ▶ **Unternehmen begleiten: Von der Gründung über Expansion bis zur Nachfolge** (36542000)
- ▶ **Investition, Finanzierung und Planung in der Firmenkundenbetreuung II** (36543500)
- ▶ **Aktuelles aus dem Unternehmenssteuernbereich** (36546000)
- ▶ **Markt und Management analysieren und bewerten** (36547500)
- ▶ **Unternehmen im internationalen Geschäft begleiten** (36549000)
- ▶ **Risikoanalyse in der Firmenkundenbetreuung** (36551000)

### Module

- ▶ **Krisenfrüherkennung und Intensivbetreuung bei Kreditengagements in der Sparkassenpraxis** (36552000)
- ▶ **Vertrieb im Firmenkundengeschäft** (36557000)
- ▶ **Herausfordernde Firmenkundengespräche meistern** (36558000)
- ▶ **Einsatz und Nutzen der EBIL im Jahresgespräch – Vertriebsgespräche strukturiert führen** (36615460)



- ▶ **Lernerfolgskontrolle/ Abschlusskolloquium**  
Fachseminar Firmenkundenbetreuung (36559200)

## ANSPRECHPARTNER/-IN



Inhalte  
**Petra Wahl**

Tel. +49 711 127-82113  
petra.wahl@sv-bw.de



Organisation  
**Katja Schlömer**

Tel. +49 711 127-82154  
katja.schloemer@sv-bw.de



Zum Download  
der Datei hier klicken  
oder scannen

**BESSER  
INFORMIERT!**

Mit unserem Newsletter –  
gleich anfordern!

## KONTAKT

Pariser Platz 3 A  
70173 Stuttgart

Tel. +49 711 127-80  
Fax +49 711 127-82469  
(Empfang)



www.spk-akademie.de



Sparkassenverband  
Baden-Württemberg

Sparkassenakademie