

1 Als Spezialist im Internationalen Geschäft bieten Sie Ihrem Kunden Lösungen an, mit denen er sicher und erfolgreich seine Ziele im Ausland erreichen wird.

2 Ziele

Sie erarbeiten maßgeschneiderte Angebote für Ihren Kunden, die ihn vor den Risiken im Auslandsgeschäft schützen werden. Für mittelständische Unternehmen sind Sie ein wichtiger Partner und Begleiter im „going international“.

3 Zielgruppe

Neue Mitarbeiter/-innen, die in den Bereich Auslands-/Internationales Firmenkundengeschäft wechseln.

4 Nutzen

- Sie werden grundlegend für den besonders anspruchsvollen Bereich Internationales Firmenkundengeschäft qualifiziert.
- Sie erlernen ein umfangreiches Produkt-Know-how der wichtigsten Möglichkeiten zur Absicherung Ihres Kunden gegen Risiken im Auslandsgeschäft (z.B. Fremdwährungsrisiko, Länderrisiko, Garanten-Delcredere-Risiken, Rechtsrisiken etc.)
- Sie trainieren in Rollenspielen den Einsatz der Instrumente in Beratungsgesprächen

5 Teilnahmevoraussetzungen

Für die Teilnahme an diesem Fachseminar ist der Abschluss des Studiengangs Bankbetriebswirt/-in bzw. ein gleich- oder höherwertiger Bildungsabschluss erforderlich. Alternativ ist die Teilnahme durch den Abschluss des Studiengangs Bankfachwirt/-in und die Teilnahme am Grundseminar Auslandsgeschäft Veranstaltungsnummer 37111100 möglich.

6 Prüfungsleistungen

Das Fachseminar schließt mit einer Lernerfolgskontrolle (LEK) ab. Die LEK besteht aus einer Hausarbeit und einem Abschlusskolloquium. Die Zulassung zum Abschlusskolloquium erfolgt, wenn der Besuch aller Bausteine des Fachseminars nachgewiesen wurde und die Hausarbeit fristgerecht abgegeben wurde. Das Abschlusskolloquium besteht aus der Präsentation und Erörterung der Hausarbeit sowie einem Fachgespräch zu den Inhalten des Fachseminars. Die Leistungsanforderungen orientieren sich an den Zielen und Inhalten der Bausteine.

SEMINAR-KONZEPT

7 Mit dem Fachseminar Internationales Geschäft bereiten wir Sie optimal für die Begleitung Ihrer Kunden im Auslandsgeschäft vor. Die Weiterbildung umfasst 14 Seminartage und 1 Prüfungstag. Der Entwicklungsprozess umfasst die benötigte Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz.

Seminar

▶ **Außenwirtschaftspolitik, Devisenhandel, Meldebestimmungen, Auslandszahlungsverkehr**
(37400100) – 5 Tage

Seminar

▶ **Außenhandelsfinanzierung/ Fit für den Verkauf**
(37400300) – 5 Tage

Seminar

▶ **Dokumentäres Geschäft**
(37400200) – 4 Tage



▶ **Lernerfolgskontrolle/ Abschlusskolloquium**
(37400400)

ANSPRECHPARTNER/-IN



Inhalte

Dr. Hans-Joachim Seizinger

Tel. +49 711 127-82117
hans-joachim.seizinger@sv-bw.de



Organisation

Katja Schlömer

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

BESSER INFORMIERT!

Mit unserem Newsletter – gleich anfordern!



Zum Download der Datei hier klicken oder scannen

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