



Fachseminar

Firmenkunden- betreuung

(36540000)

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.
Nachwachskräfte für die Firmenkundenbetreuung.

4

Nutzen

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

5

Teilnahmevoraussetzung

- 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.

Seminare

- ▶ **Verkaufs- und risikoorientierte Gesprächsansätze auf Basis betriebswirtschaftlicher Unterlagen** (36541500)
- ▶ **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)

Seminare

- ▶ **Risikoanalyse in der Firmenkundenbetreuung** (36551000)
- ▶ **Krisenfrüherkennung und Intensivbetreuung bei Kreditengagements in der Sparkassenpraxis** (36552000)
- ▶ **Vertrieb im Firmenkundengeschäft** (36557000)
- ▶ **Herausfordernde Firmenkundengespräche meistern** (36558000)
- ▶ **Einsatz und Nutzen der EBIL im Unternehmergespräch (Finanzkonzept.digital)** (36615460)



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

ANSPRECHPARTNER/-IN



Inhalte

Katrin Betz

Tel. +49 711 127-82116
katrin.betz@sv-bw.de



Organisation

Katja Schlömer

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

Mit unseren
Newslettern optimal
informiert bleiben!

Alle Informationen zum Programm finden Sie **hier**.

KONTAKT

Pariser Platz 3 A
70173 Stuttgart
Tel. +49 711 127-80
info_akademie@sv-bw.de

SOCIAL MEDIA



www.spk-akademie.de



Sparkassenverband
Baden-Württemberg

Sparkassenakademie