



Qualifizierungsprogramm

Geschäftskunden- beratung

(36321900, 36321910, 36321920)

1

Einstieg ins gewerbliche Kreditgeschäft leicht gemacht: VERTRIEB – BWL – RECHT – STEUER

2

Ziele

Die Qualifizierung versetzt die Teilnehmer/-innen in die Lage fachliches und vertriebliches Know-how in folgenden Bereichen aufzubauen:

- Rechtlichen Grundlagen von Darlehens- und Sicherheitenverträgen
- Informationen und Cross-Selling-Ansätze aus der Einkommenssteuererklärung
- Leasing- und Versicherungsgeschäft
- Umgang mit wesentlichen betriebswirtschaftlichen Unterlagen
- Fit in der Ermittlung der Liquiditätssituation und der Kapaldienstfähigkeit
- Besonderheiten der Existenzgründung und den Möglichkeiten öffentlicher Mittel

Ein Schwerpunkt liegt auf der Vermittlung von Ansprache- und Überleitungsansätzen. Die Teilnehmer/-innen bauen ihre hybride Vertriebskompetenz durch den gekonnten Einsatz von Verhandlungsstrategien und Wirkungsfaktoren aus.

3

Zielgruppe

- Geschäfts- und Gewerbekundenberater/-innen
- Geschäftsstellenleiter/-innen, die für die Betreuung von Geschäftskunden zuständig sind
- Nachwuchskräfte der Geschäfts-/Gewerbekundenberatung, Trainees
- Privatkundenberater/-innen, die für die Betreuung von Geschäftskunden zuständig sind

4

Nutzen

Die Teilnehmer/-innen erhalten kompakt fachliches und vertriebliches Wissen für die erfolgreiche Beratung von Geschäftskunden.

5

Teilnahmevoraussetzung

Zur Lernerfolgskontrolle werden alle Teilnehmer/-innen zugelassen, die den Studiengang „Bankfachwirt/-in“ erfolgreich abgeschlossen haben bzw. einen gleich- oder höherwertigen Bildungsstand nachweisen können, über erste Erfahrungen in der Beratung verfügen und an allen Seminarbausteinen teilgenommen haben.

6

Prüfungsleistungen

Die Lernerfolgskontrolle besteht aus der Erarbeitung einer Fallstudie (30 Minuten), Präsentation der Ergebnisse (10 Minuten), Fachgespräch zu den Seminarinhalten (20 Minuten).

SEMINAR-KONZEPT

7

Im ersten der zwei Blockwochen erhalten Sie rechtliche Einblicke und steuerliche Grundlagen sowie praxisrelevante Vertriebsansätze durch unsere Kooperationspartner.

Danach folgt die tiefergehende Analyse wirtschaftlicher Unterlagen sowie potenzielle Vertriebsansätze, die daraus generiert werden können.

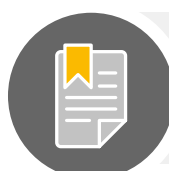
Die Reihe schließt mit einem Abschlusskolloquium ab.

Block-
woche 1

► **Rechtliche, steuerliche
Grundlagen und Vertrieb**
(VA-Nr. 36321900)

Block-
woche 2

► **Wirtschaftliche Unterlagen
und Vertrieb**
(VA-Nr. 36321910)



► **Lernerfolgskontrolle**
(VA-Nr. 36321920)

ANSPRECHPARTNER/-IN



Inhalte
Maike Gennrich

Tel. +49 711 127-82117
maike.gennrich@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