



Geschäftskunden im Fokus

**Modulare Seminarreihe für
Geschäftskundenberater,
Geschäftsstellenleiter,
Nachwuchsberater**



VdZ Firmenkunden

**Themenschwerpunkt
des SVB: Das Segment
„Geschäftskunden“**

- Die Vertriebsstrategie der Zukunft (VdZ) bildet den Rahmen u.a. für eine Fokussierung auf die Zielgruppe „Geschäftskunden“.
- Dies ist auch ein Themenschwerpunkt des SVB. Und zwar unabhängig vom Betreuungsmodell (dezentral oder zentral via BusinessCenter)
- Die Sparkassenakademie Bayern bietet in Vorbereitung und zur Begleitung dieser strategischen (Neu)Ausrichtung ein umfangreiches Qualifizierungsprogramm an. Dieses ist modular aufgebaut und schafft die Grundlage für eine gleichzeitig effiziente wie risiko- und vertriebsorientierte Betreuung dieses Segments.

Übersicht über die Reihe

Modul 1 (4 Tage) ID2771 18.-21.03.2019	Modul 2 (4 Tage) ID2772 09.-12.07.2019	Modul 3 (4 Tage) ID2775 23.-26.09.2019	Modul 4 (4 Tage) ID2773 02.-05.12.2019
Grundlagen der BWL und materielle Bonitätsprüfung von Geschäftskunden (2)	Grundlagen der Unternehmenssteuern für Geschäftskunden (2)	Geld- und Kapitalanlage für Geschäftskunden (2)	Geschäftskunden risiko- und erfolgsorientiert zugleich begleiten (2)
Kreditsicherheiten bei Geschäftskunden (1)	Öffentliche Mittel (1/2)	Altersvorsorge (1)	Beraten und Verkaufen mit dem SFK für Geschäftskunden (2)
Der private Kunde auf dem Weg in die Selbständigkeit (1)	Leasing (1/2)	Fallstudien zur Bonitätsbeurteilung (1)	
	Risikovorsorge (1)		

Modul 1

Rechtliche und betriebswirtschaftliche Grundlagen

ID2771

- Sie erhalten einen Überblick über die rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen für die Betreuung von Geschäftskunden.
- Anhand von praxisorientierten Unterlagen und Fallstudien befassen Sie sich mit der Begleitung eines Geschäftskunden in die Selbständigkeit.
- Darüber hinaus beschäftigen Sie sich mit der Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse von Geschäftskunden und deren Besonderheiten.
- Auf diese Weise werden Sie in die Lage versetzt, diese Kundengruppe risiko- und erfolgsorientiert zu begleiten.

Modul 2

Steuern – Finanzieren –
Versichern

ID2772

- Sie erwerben steuerliche Grundkenntnisse, die Ihnen ein Gespräch auf Augenhöhe mit Ihrem Geschäftskunden und seinem Steuerberater ermöglichen.
- Sie lernen die wesentlichen Finanzierungshilfen der öffentlichen Hand und die Alternative Leasing kennen.
- Darüber hinaus beschäftigen Sie sich mit den umfangreichen Möglichkeiten der Alters- und Risikovorsorge dieser Kundengruppe, um diese bedarfsorientiert beraten und auch entsprechende Erträge generieren zu können.

Modul 3

Anlegen – Vorsorgen – Unterstützen

ID2775

Sie erweitern Ihre Kompetenzen, um Geschäftskunden bedarfs- und vertriebsorientiert zu beraten.

- Dazu vertiefen Sie Ihre Kenntnisse rund um die BWA,
- lernen die Möglichkeiten der Altersvorsorge kennen und
- erarbeiten Ideen zum professionellen Umgang mit Geschäftskunden im Bereich der privaten Wertpapieranlage.

Modul 4

**Beurteilen – Beraten –
Begleiten**

ID2773

- Sowohl unter Risiko- als auch unter Chancenaspekten analysieren Sie mögliche Ansätze aus den betriebswirtschaftlichen Daten Ihrer Geschäftskunden.
- Sie lernen dieses betriebswirtschaftliche Wissen kunden- und ertragsorientiert umzusetzen und erlangen Sicherheit und Kompetenz für das Gespräch mit Ihren Kunden.

Seminare zur Vertiefung

Zu Modul 1

Mit der modularen Reihe „Geschäftskunden im Fokus“ schaffen Sie den umfassenden Einstieg in eine effiziente und risiko- wie vertriebsorientierte Betreuung Ihrer Geschäftskunden. Zur Vertiefung bzw. Verbreiterung Ihres Wissens bieten wir Ihnen weiterführende Seminare an.

- ID2023 Betriebswirtschaftliche Grundlagen zur Beurteilung unternehmerischer Entscheidungen
- ID2046 Die Auswertung und Handhabung kundeneigener Finanzbuchhaltungsprogramme - dargestellt am Beispiel von DATEV-Auswertungen
- ID2733 Die Praxis der Verbraucherrechte im Kreditgeschäft incl. rechtliche Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie
- ID2774 Existenzgründer professionell beraten - Vom ersten Kontakt bis zur Etablierung

Seminare zur Vertiefung

Zu Modul 2 + 3

Mit der modularen Reihe „Geschäftskunden im Fokus“ schaffen Sie den umfassenden Einstieg in eine effiziente und risiko- wie vertriebsorientierte Betreuung Ihrer Geschäftskunden. Zur Vertiefung bzw. Verbreiterung Ihres Wissens bieten wir Ihnen weiterführende Seminare an.

- ID2060 Steuern in der Praxis des Firmenkundengeschäfts - Grundlagen des Steuerrechts
- ID2058 Öffentliche Finanzierungshilfen für gewerbliche Unternehmen und Freie Berufe
- ID2075 Direkt-Leasing für Berater
- ID2029 Jahresabschlussanalyse und -kritik von bilanzierenden Unternehmen

**Weitere Informationen erhalten Sie in unserem
Qualifizierungsprogramm unter
www.sparkassenakademie-bayern.de**

**Ihr persönlicher Ansprechpartner ist
Magnus Jahrstorfer
m.jahrstorfer@s-akaby.de
0049 871 504-2376**

