



Qualifizierungsreihe Geschäftskundenberatung

Qualifizierungsreihe Geschäftskundenberatung

- Zielgruppe: Mitarbeitende Business-Center
Geschäftskundenberatende
Vertriebsassistenten
Nachwuchsberatende im Segment FK
- Dauer: 10,5 Tage
- Abschluss: Zertifikat über eine Lernerfolgskontrolle
- Ziele: Die Teilnehmenden
- lesen und analysieren die Jahresabschlussanalyse, BWA's und Einnahmen-Überschuss-Rechnung,
 - nehmen aufgrund von betriebswirtschaftlichen Unterlagen Bonitätsbeurteilungen und der Kapitaldienstprüfung vor,
 - erkennen und beurteilen die persönlichen und die betrieblichen Risiken in der Risikovorsorge,
 - bewerten Sicherheiten und erkennen deren Besonderheiten,
 - kennen die Grundlagen der Unternehmensbesteuerung,
 - können den erforderlichen Kontokorrentkredit-Bedarf von gewerblichen Kunden ermitteln
 - sind in der Lage, gemeinsam mit den Kunden einen Investitionsplan zu erstellen,
 - kennen und binden öffentliche Fördermittel in die Finanzierung mit ein,
 - kennen und erschließen die neuen Geschäftspotentiale im Verbundgeschäft.

Übersicht: Qualifizierungsreihe Geschäftskundenberatung

ID	ID 2761 Qualifizierung Geschäftskundenberatung I - rechtliche & steuerliche Grundlagen	ID 2762 Qualifizierung Geschäftskundenberatung II - Kundenberatung & Kreditgespräch	ID 2763 Zertifikat zur Qualifizierungsreihe Geschäftskundenberatung
Dauer:	3 Video´s mit ins. 3 * 90 Minuten 0,5 Tage Webinar 4 Tage Präsenz	0,5 Tage Webinar 5 Tage Präsenz	45 Minuten Digitale Lernerfolgskontrolle
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen unternehmerischen Handelns & Grundlagen der Jahresabschlussanalyse • Risikovorsonge – persönliche & gewerbliche Risiken • Einführung in die materielle Bonitätsprüfung • Fallstudie Auswertung Unterlagen • Kreditsicherheiten bei Geschäftskunden • Grundlagen der Unternehmensbesteuerung bei Geschäftskunden 	<ul style="list-style-type: none"> • Öffentliche Fördermittel • Vertiefung Jahresabschlussanalyse, BWA, Einnahmen-Überschuss-Rechnung & Kapitaldienstfähigkeit • Gesamtbeurteilung von Investitionen (vom Erstkontakt zum Kreditantrag) • Professionelle Kreditantragstellung unter Berücksichtigung von Bonitätskriterien • Leasing • Vertriebsgespräch Geschäftskunden 	<ul style="list-style-type: none"> • Multiple Choice Test • Die Lernerfolgskontrolle gilt als bestanden ab einem Erfolg von 60%.

Danke.

Katrin Moritz

Referentin Firmenkunden – Immobilien - Kredit
Sparkassenakademie Bayern

+49 871 504 2386
k.moritz@s-akaby.de



Werner Ammerl

Bereichsleiter
Firmenkunden – Immobilien - Kredit
Sparkassenakademie Bayern

+49 871 504 2278
w.ammerl@s-akaby.de



Magnus Jahrstorfer

Stv. Leiter Bereich
Firmenkunden – Immobilien - Kredit
Sparkassenakademie Bayern

+49 871 504 2343
m.jahrstorfer@s-akaby.de

