

Personalentwicklung in Genossenschaftsbanken

Firmenkunden Marktfolgebereich



Einführung

Sehr geehrte Damen und Herren,

die bundesweite Bildungskonzeption GenoPE orientiert sich am Bildungsbedarf in den Funktionsfeldern Privatkunden, Firmenkunden, Betriebsbereich und Bankmanagement. Die Anforderungsprofile für diese verschiedenen Aufgaben sind in dem Bundesprojekt F&C – Funktionen und Competencies – definiert und finden Berücksichtigung in den GenoPE Kernmodulen.

Eine erfolgreiche Marktbearbeitung setzt auch eine aktive und kompetente Marktfolge voraus. Die Mitarbeiter¹ in diesem Bereich sind kompetente Ansprechpartner für die Berater und können sie in den Marktaktivitäten unterstützen. Sie sind auch in der Lage, konstruktiv Gemeinschaftskompetenzen auszuüben.

Die Kern-Kompetenzen – Fachkompetenz (Wissen) und Personale Kompetenz (Können) – für ihre berufliche Tätigkeit trainieren und vertiefen die Mitarbeiter durch den Besuch der dafür vorgesehenen Kernmodule. Sie ergänzen ihre Kenntnisse fortlaufend in Spezialmodulen. Der Nachweis der Kern-Kompetenzen erfolgt durch die Teilnahme an den Kompetenzprüfungen.

Kompetenznachweise:

- Kreditsachbearbeitung
- Bonitätsanalyse
- Kreditentscheidung

Zur Vorbereitung auf die Kompetenzprüfungen werden verschiedene Seminarmodule mit E-Learning angeboten. Diese GenoPE Online-Kurse sind ein fester Bestandteil zur Vorbereitung auf die einzelnen Seminare.

Darüber hinaus bieten wir im Rahmen eines Zertifizierungsprogrammes folgenden weiteren Qualifizierungsgang an:

- Zertifizierter Agrarfinanzberater Weser-Ems

Welche der oben aufgezeigten Qualifikationen die einzelnen Mitarbeiter erwerben sollen, entscheidet in der Bank die individuelle Personalentwicklung.

GenoPE ermöglicht die optimale Qualifizierung Ihrer Mitarbeiter. Für eine Bildungsberatung kommen wir gerne zu einem persönlichen Gespräch zu Ihnen.

¹ Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Folgenden auf eine sprachliche Geschlechterdifferenzierung verzichtet, gemeint sind aber immer m/w/d.

Inhaltsverzeichnis

Ihre Ansprechpartner	4
----------------------	---

Entwicklungswege Marktfolge Aktiv

FKG - Grundlagen des Firmenkundengeschäfts	5
Übersicht Entwicklungswege Marktfolge Aktiv	6
Kernmodule	7
Kompetenzprüfung/ Kompetenznachweis	15

Ergänzende Spezialseminare zu den Entwicklungswegen

S-PFF - Professionell präsentieren mit Persönlichkeit	18
---	----

Weitere Spezialseminare / Zertifizierungsprogramme

Zertifizierter Agrarfinanzberater Weser-Ems	19
---	----

Ihre Ansprechpartner

David Jungemann **Dozent/Trainer**

Telefon: 04402 9382-42

E-Mail: david.jungemann@gvweser-ems.de



Sarina Schendzielorz **Seminarorganisation**

Telefon: 04402 9382-11

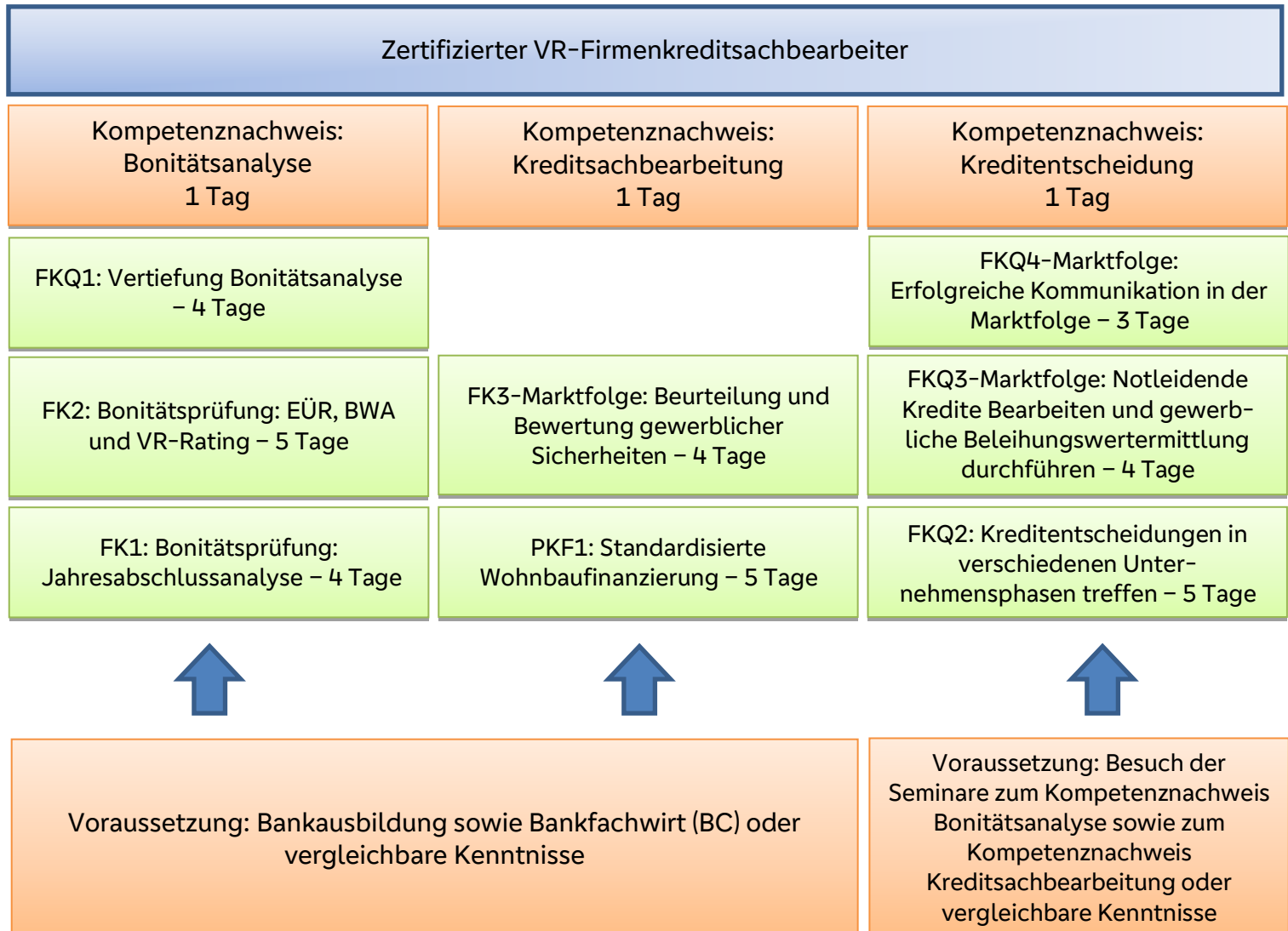
E-Mail: sarina.schendzielorz@gvweser-ems.de



FKG – Grundlagen des Firmenkundengeschäfts

F&C Zielgruppen: Einsteiger im Firmenkundengeschäft Kenntnisvoraussetzungen: Bankausbildung oder vergleichbare Kenntnisse (z.B. zertifizierter Bankspezialist VR) Zielsetzung: Die Teilnehmer erhalten grundlegende Kenntnisse zur Erbringung von internen und externen Bankdienstleistungen. Sie erarbeiten sich die notwendigen fachlichen Grundkenntnisse der Betriebswirtschaftslehre sowie des allgemeinen und speziellen Rechts für das Firmenkundengeschäft. Seminartage: 2	Inhalte: 1. Jahresabschlüsse inkl. Bilanz lesen und verstehen • Aufbau der Bilanz und der G+V • Wichtige Positionen der Bilanz und G+V und deren Verbuchung • Grundlagen von Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften • Einführung in die Jahresabschlussanalyse • Abgrenzung internes und externes Rechnungswesen 2. Grundlagen der Finanzierung • Finanzierungs- und Kreditarten im Firmenkundengeschäft • Prüfung der Kreditwürdigkeit und -fähigkeit • Überblick über Kreditsicherheiten • Notwendigkeit und Maßnahmen der Kreditüberwachung 3. Handelsrechtliche Grundlagen • Kaufmanns- und Firmenrecht • Rechtsformen
--	---

Übersicht Entwicklungswege Marktfolge Aktiv



Modul: FK1 – Bonitätsprüfung: Jahresabschlussanalyse

Zielsetzung: Die Teilnehmer vertiefen die fachlichen Kenntnisse und bereiten anhand von praxisgleichen Fällen Jahresabschlüsse von Firmenkunden gezielt auf. Sie gehen gekonnt mit dem Jahresabschluss und seinen Bestandteilen um, kennen Besonderheiten und können Kreditwürdigkeiten analysieren, prüfen und bewerten. Seminarvorbereitung: E-Learning Seminartage: 4 (zzgl. Kompetenzprüfung)	Inhalte: 1. § 18 KWG • Offenlegungsanforderungen der wirtschaftlichen Verhältnisse von Kreditnehmern • Offenlegungsgrundsätze und organisatorische Regelungen 2. Aufbereitung des Jahresabschlusses • Strukturüberlegungen zur Aktiv- und Passivseite der Bilanz sowie zur Gewinn- und Verlustrechnung • Erkennung und Bewertung von bilanzpolitischen Maßnahmen zur Ergebnissteuerung im Jahresabschluss • Praktische Umsetzung der Aufbereitung anhand einer Fallstudie 3. Jahresabschlussanalyse und Beurteilung • Kennzahlenanalyse, Beurteilung der Ergebnisse • Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit • Finanzorientierte Auswertung der Jahresabschlüsse • Praktische Umsetzung der Analyse und Bewertung von Jahresabschlüssen in Fallstudien 4. Grundlagen der Unternehmensbesteuerung • Grundzüge der Besteuerung von Kapital- und Personengesellschaften / Einzelunternehmen • Gewerbesteuer als kommunale Gewinnsteuer • Steuerlicher Vergleich der Unternehmensformen 5. Komplexe unternehmerische Zusammenhänge und ihre Auswirkungen im Planspiel (digital) • Aufbau TOPSIM Bike und Entscheidungen im Planspiel • Zusammenhänge im Unternehmen verstehen und erleben: Planung, Steuerung und Auswertung von vier Spiel-Geschäftsjahren unter betriebswirtschaftlichen Aspekten
---	---

Modul: FK2 – Bonitätsprüfung: EÜR, BWA und VR-Rating

Zielsetzung: Die Teilnehmer vertiefen ihre fachlichen Kenntnisse. Anhand einer Fallstudie praktizieren sie eine Unternehmensbewertung unter Einsatz des VR-Ratings und beurteilen Branchen- und Unternehmensentwicklungen im Zeitablauf. Daneben beurteilen sie unternehmerische Leistungen anhand von Einnahme-Überschuss-Rechnungen (EÜR) oder anderen betriebswirtschaftlichen Unterlagen (BWAs / sonstige Auswertungen). Seminarvorbereitung: E-Learning Seminartage: 5 (zzgl. Kompetenzprüfung)	Inhalte: 1. Beurteilung und Analyse von BWAs • Aufbau und Inhalte von betriebswirtschaftlichen Auswertungen • Plausibilitätsprüfung und Bestandsveränderungen • Praktische Durchführung von BWA-Analysen in Fallstudien 2. Rating von Firmenkunden • Aufbau des VR-Ratings • Bonitätsbeurteilung und Risikoeinstufung • Arbeitsanweisung zur Klassifizierung • Systematik zur Ermittlung der ratingrelevanten Unterlagen • Regelungen zur Datenaufbereitung und -erfassung von Jahresabschlüssen • Kreditentscheidung und Konditionsfindung unter Rating-Aspekten • Handling des VR-Ratings anhand einer Fallstudie 3. Bonitätsbeurteilung von Freiberuflern • Aufbau und Analyse von Einnahme-/Überschussrechnungen • Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit bei Freiberuflern 4. DBIII-Rechner • Beurteilung des Firmenkundengeschäfts unter Ertrags-/ Risikoaspekten • Kalkulation von Kundengeschäften (DB III-Rechnung)
---	---

Modul: FKQ1 – Vertiefung Bonitätsanalyse

Zielsetzung: Die Teilnehmer erhalten vertiefende fachliche Kenntnisse für das Firmenkundengeschäft und üben anhand vergangenheits- und zukunftsorientierter Daten des Geschäftspartners eine qualifizierte Beurteilung geplanter Investitionsvorhaben. Zusätzlich lernen die Teilnehmer die fallbezogene Bildung von Kreditnehmereinheiten/ Gruppe verbundener Kunden und Unterlagenanforderungen. Sie können Konsolidierung von Jahresabschlüssen vornehmen und konsolidierter Jahresabschlüsse auswerten. Seminarvorbereitung: E-Learning Seminartage: 4 (zzgl. Kompetenzprüfung)	Inhalte: 1. Finanzanalyse / Vertiefung der Jahresabschlussanalyse • Berechnung der Liquiditäts- und Ertragslage • Finanzanalyse inklusive erfolgs- und liquiditätsorientierter Cashflow-Betrachtung • Analyse ausgewählter Bilanzpositionen unter Beachtung von Bilanzpolitik bzw. -manipulation • Schwachstellenanalyse • Ansätze zur Verbesserung von Jahresabschlusszahlen • Betriebswirtschaftliche Maßnahmen in der Krise 2. Kreditnehmereinheiten • Gründe für die Konsolidierung von Jahresabschlüssen • Relevante Rechtsformen der mittelständischen Firmenkunden • Bildung von Kreditnehmereinheiten und Gruppen verbundener Kunden • Konsolidierungsregeln • Praktische Durchführung einer Konsolidierung 3. Investition und Finanzplanung • Investitionsmotive und Einsatzmöglichkeiten der Investitions- und Finanzplanung • Elemente einer betriebsgerechten Finanzierung, Finanzierungsregeln • Plausibilitätsprüfung der Plandaten • Beurteilung des Vorhabens und der künftigen Kapitaldienstfähigkeit • Mindestumsatzberechnung
---	---

Modul: PKF1 – Standardisierte WohnbauFinanzierung

Kenntnisvoraussetzungen: VR-BeraterPass ServiceBeratung oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt. Zielsetzung: Die Teilnehmer erhalten einen Einblick in das Geschäftsfeld Standardisierte Wohnbaufinanzierung. Sie erweitern ihre fachlichen Kenntnisse, um in der Praxis eine standardisierte Wohnbau-Finanzierung selbstständig durchführen bzw. bearbeiten zu können. Vorbereitung zum Präsenzseminar: E-Learning Seminartage: 5 (zzgl. Kompetenzprüfung)	Inhalte: 4. Standardisierte Objektfinanzierungen • Aufbau und Modellrechnung einer standardisierten Wohnbau-Finanzierung • Bonitätsprüfung • Finanzierungsbausteine • Finanzierungsmodelle der BSH • Öffentliche Darlehen • Wohnriester • Praktische Beispiele 5. Vertragliche Regelungen, Kreditabsicherung • Kaufvertrag, Kreditvertrag • Grundbuch, Grundbuchordnung • Kreditbesicherung – Grundschild, Hypothek • Besonderheiten: • Grundschildbestellung / Eintragung • Bewertung der Vorlasten in Abteilung 2 6. Spezialfragen der grundbuchlichen Absicherung • Erbbaurechte, Rückgewähransprüche, Baulasten • Rangfolge, Bewertung der Grundbucheintragungen • Rechtswirkung besonderer Vermerke im Grundbuch • Die Immobilie in der Zwangsversteigerung 7. Makler- und Bauträgerverordnung • Basiswissen • Praktische Übungen 8. Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WKR) • Rechtliche Aspekte für Baufinanzierungen
---	--

Modul: FK3-Marktfolge – Beurteilung und Bewertung gewerbliche Sicherheiten

Zielsetzung: Die Teilnehmer kennen die für das Firmenkundengeschäfts relevanten Sicherheiten und können diese in rechtlicher und wirtschaftlicher Hinsicht beurteilen. Sie können die Sicherheitenbewertung gemäß DGRV-Richtlinie vornehmen und Abweichungen zu den bankeigenen Bewertungsvorschriften beurteilen. Sie nehmen situationsspezifisch eine geeignete Sicherheitenzusammenstellung vor, wählen fallbezogen die passenden DG-Verlagsformulare aus und wenden diese rechtssicher an. Seminarvorbereitung: E-Learning Seminartage: 4 (zzgl. Kompetenzprüfung)	Inhalte: 1. Kreditvertragsrecht • Abgrenzung Verbraucher – Unternehmer in der Praxis • Kreditvertragsrecht von Nicht-Verbraucher-Darlehensverträgen • Besondere Vertriebsformen (Außergeschäftsraumverträge, Fernabsatzgesetz) 2. Kreditsicherungsrecht • Bedeutung der Sicherheiten im Firmenkundengeschäft • Sicherstellung von Firmenkundenengagements durch Grundpfandrechte (Grundbuch, Spezielle Rechte und Belastungen in Abt. 2, Vertiefung anhand von Fallstudien und praktischen Übungen) • Sicherstellung von Firmenkundenengagements durch andere Kreditsicherheiten anhand von praktischen Übungen und Fallstudien – Bürgschaften, Garantien – Pfandrechte – Sicherungsabtretung – Sicherungsübereignung 3. Werthaltigkeit von Sicherheiten in der Verwertung • Insolvenzgründe und -verfahren • Verwertung von Sicherheiten • Beendigung von Kreditverhältnissen • Einführung Zwangsvollstreckung
--	--

Modul: FKQ2 – Kreditentscheidungen in verschiedenen Unternehmensphasen treffen

Zielsetzung: Die Teilnehmer kennen die spezifischen Anforderungen im Themenfeldes Unternehmensnachfolge und sind kompetente Gesprächspartner für Nachfolger und übergebende Unternehmen. Die Teilnehmer sensibilisieren den Unternehmer für Risiken aus fehlen-den Regelungen. Sie kennen praxisübliche Verfahren zur Ermittlung des Unternehmenswertes und berücksichtigen das Ergebnis bei anstehenden Übernahme-finanzierungen. Die Teilnehmer lernen die betriebswirtschaftlichen Grundlagen für die Existenzgründung kennen und können strukturierte Prüfungen und Plausibilisierungen von Existenzgründungen bzw. Businessplänen vornehmen. Sie kennen die unterschiedlichen Finanzierungsalternativen inklusive aktueller öffentlicher Mittel. Seminarvorbereitung: E-Learning Seminartage: 5 (zzgl. Kompetenzprüfung)	Inhalte: 1. Unternehmensnachfolge erfolgreich begleiten - Unternehmensnachfolge – Aufgabe für Mittelstand und Finanzierer - Zielkonflikte beim Generationswechsel – Herausforderungen und Konsequenzen für die Beteiligten Die externe Nachfolge – Methoden zur Ermittlung des Unternehmenswertes und Validierung von Kaufpreisen aus Bankensicht - Veräußerungsprozesse in der Mittelstandspraxis, Zahlungsmodelle und Finanzierungsmöglichkeiten Die familieninterne Nachfolge und ihre Besonderheiten - Rechtliche und steuerliche Grundlagen - Betriebswirtschaftliche Aspekte und Planung der Nachfolge - Nachfolgekonzeption, Gestaltungsvarianten und Planung des Generationswechsels - Notfallplan B – Umgang mit nicht versicherbaren Risiken - Rolle des Firmenkundenbetreuers im Rahmen der Nachfolgegestaltung - Beratung, Dienstleistungen und Planungshilfen für den Unternehmensnachfolger - Fallstudien 2. Der Weg in die unternehmerische Selbstständigkeit - Einführung in das Thema Existenzgründung - Besonderheiten bei der Existenzgründung - Formen der Existenzgründung und deren Beurteilung aus Bankensicht - Erfolgchancen von Businessplänen beurteilen - Ganzheitliche Beratung in der Existenzgründungsphase - Begleitung des Unternehmens in der Nachgründungsphase
---	---

Modul: FKQ3-Marktfolge – Notleidende Kredite Bearbeiten und gewerbliche Beleihungswertermittlung durchführen

Zielsetzung: Die Teilnehmer erhalten praxistaugliche Hinweise zur Früherkennung von Krisensituationen im Rahmen der Kreditbearbeitung, um geeignete Gegenmaßnahmen einleiten zu können. Sie lernen die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an ein Frühwarnsystem sowie die Prozesse für Kredite mit erhöhten Risiken kennen. Sie vertiefen Ihre Kenntnisse zur sachgerechten Risikoeinschätzung und erhalten Hinweise und Anregungen zur sinnvollen Gestaltung von Maßnahmeplänen und deren Überwachung. Die Teilnehmer kennen die relevanten Wertermittlungsverfahren und -richtlinien für die Beleihungswertermittlung von Standardgewerbeimmobilien. Seminarvorbereitung: E-Learning Seminartage: 4 (zzgl. Kompetenzprüfung)	Inhalte: Risikofrüherkennung und Umgang mit insolvenzbedrohten Unternehmen - Risikofrüherkennung (Krisenarten und -ursachen, Krisenstadien, Instrumente zur Früherkennung) - Aufsichtsrechtliche Anforderungen an Frühwarnverfahren sowie die Prozesse bei Krediten mit erhöhten Risiken (Stellungnahme, Bestandsaufnahme, Intensivbetreuung, Problemkreditbearbeitung) - Handlungsalternativen der Bank in der Krise des Unternehmens Insolvenz- und Zwangsvollstreckungsrecht - Insolvenz (Ziele, Verfahrensarten und Abläufe, Überblick Rechtsstellung des Insolvenzverwalters, Überblick Rechte und Pflichten des Schuldners und der Gläubiger, Auswirkungen) - Mahnverfahren (Ziele und Voraussetzungen für das gerichtliche Mahnverfahren, Verfahrensablauf) - Zwangsvollstreckung (Einteilung, Voraussetzungen, Arten, Überblick Zwangsvollstreckungen in bewegliches und unbewegliches Vermögen, Auswirkungen auf Kreditsicherheiten) Beleihungswertermittlung - Allgemeine Rahmenbedingungen und Begriffe - Methodik der Beleihungswertermittlung - Besonderheiten bei der Wertermittlung gewerblicher Objekte - Fallbeispiele
--	--

Modul: FKQ4-Marktfolge – Erfolgreiche Kommunikation in der Marktfolge

Zielsetzung: Die Teilnehmer können nach einer Gesprächsvorbereitung und einem zielorientierten Gesprächsaufbau ihre Analyseergebnisse verständlich, sicher und sachgerecht präsentieren. Lösungsansätze werden nutzenorientiert dargestellt und Einwänden wird erfolgreich begegnet. Seminarvorbereitung: E-Learning Seminartage: 3 (zzgl. Kompetenzprüfung)	Inhalte: 1. Kommunikation in der Marktfolge bzw. im Unternehmen • Grundlagen der Kommunikation • Grundlagen erfolgreicher Gesprächsführung • Situationsbezogene Gesprächsvorbereitung • Situationsbezogene Gestaltung des Gesprächsaufbaus • Von der Problem- zur Lösungsorientierung – Einstellung und sprachliche Umsetzung • Sequenztraining zu Nutzenargumentation und Einwandbehandlung 2. Präsentationstechniken • Erfolgsfaktoren einer überzeugenden Präsentation • Persönliche Wirkungsmittel • Praktische Übungen 3. Gesprächstraining • Gesprächsleitfäden • Umgang mit schwierigen Kollegen bzw. kritischen Situationen • Gesprächstraining zu typischen Situationen in der Firmenkreditsachbearbeitung
--	--

Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis

Bonitätsanalyse

Die Kompetenzprüfung Bonitätsanalyse besteht aus drei Klausuren und einer mündlichen Kompetenzprüfung (Fachgespräch). Die Ergebnisse der Prüfungen einschließlich der Gesamtnote werden in einer Urkunde ausgewiesen.

Voraussetzungen zur Teilnahme an der Kompetenzprüfung:

- BC Bankfachwirt-Studium oder vergleichbare Kenntnisse
- Kennen und Anwenden der Inhalte der Kernmodule FK1, FK2, FKQ1

Prüfungsbaustein Klausuren

Prüfung der Fachkompetenz (Wissen)

Prüfungsvorbereitung:	E-Learning, Klausuren jeweils zu den Kernmodule FK1, FK2 und FKQ1
Schriftliche Prüfung:	Praxis- und handlungsorientierte Klausuren
Prüfungsnachweis:	Noten pro Klausur per E-Mail

Prüfungsbaustein Fachgespräch:

Prüfung der Fachkompetenz (Wissen)

Prüfungsvorbereitung:	E-Learning, Kernmodule FK1, FK2, FKQ1
Praktische Prüfung:	Fallstudie: Vorbereitung, Erörterung, Diskussion (mündliche Prüfung)
Prüfungsdauer Fachgespräch:	½ Tag
Prüfungsnachweis:	Kompetenznachweis Bonitätsanalyse

Kreditsachbearbeitung

Die Kompetenzprüfung Kreditsachbearbeitung besteht aus zwei schriftlichen Prüfungen. Das Ergebnis der Prüfung wird in einer Urkunde ausgewiesen.

Voraussetzungen zur Teilnahme an der Kompetenzprüfung:

- Bankausbildung
- Bankfachwirt (BC) oder vergleichbare Kenntnisse
- Kennen und Anwenden der Inhalte der Seminare PKF1 und FK3-Marktfolge

Prüfungsbaustein Klausuren

Prüfung der Fachkompetenz (Wissen)

Prüfungsvorbereitung:	E-Learning, Klausuren jeweils zu den Kernmodulen PKF1 und FK3-Marktfolge
Schriftliche Prüfung:	Praxis- und handlungsorientierte Klausuren
Prüfungsnachweis:	Noten pro Klausur per E-Mail
Prüfungsnachweis:	Kompetenznachweis Kreditsachbearbeitung

Kreditentscheidung

Die Kompetenzprüfung Kreditentscheidung besteht aus zwei Klausuren und zwei mündlichen Kompetenzprüfungen (Rollenspiel und Präsentation mit anschließender Diskussion). Die Ergebnisse der Prüfungen einschließlich der Gesamtnote werden in einer Urkunde ausgewiesen.

Voraussetzungen zur Teilnahme an der Kompetenzprüfung:

- Kompetenznachweis Kreditentscheidung
- Kennen und Anwenden der Inhalte der Kernmodule FKQ2, FKQ3-Marktfolge, FKQ4-Marktfolge

Prüfungsbaustein Klausuren: Prüfung der Fachkompetenz (Wissen)

Prüfungsvorbereitung:	-Learning, Klausuren jeweils zu den Kernmodulen FKQ2 und FKQ3-Marktfolge
Schriftliche Prüfung:	Praxis- und handlungsorientierte Klausuren
Prüfungsnachweis:	Noten pro Klausur per E-Mail

Prüfungsbaustein Rollenspiel: Fachkompetenz (Wissen) und personale Kompetenz (Können)

Prüfungsvorbereitung:	E-Learning, Kernmodule FKQ1, FKQ2, FKQ3-Marktfolge, FKQ4-Marktfolge
Praktische Prüfung:	Vorbereitung und Rollenspiel (Markt-Marktfolge-Gespräch)

Prüfungsbaustein Präsentation: Fachkompetenz (Wissen) und personale Kompetenz (Können)

Prüfungsvorbereitung:	E-Learning, Kernmodule FKQ1, FKQ2, FKQ3-Marktfolge, FKQ4-Marktfolge
Präsentation:	Präsentation (Vorstellung) eines praktischen Falls mit anschließender Diskussion

Prüfungsdauer Rollenspiel und Präsentation:	½ Tag
Prüfungsnachweis:	Kompetenznachweis Kreditentscheidung
Abschluss (Titel):	Zertifizierte VR-Firmenkreditsachbearbeiterin bzw. Zertifizierter VR- Firmenkreditsachbearbeiter

S-PFF – Professionell präsentieren mit Persönlichkeit

Zielsetzung: Wirkungsvoll und souverän überzeugen in einer Kunden- oder Mitarbeiterveranstaltung ist das Ziel eines jeden Präsentators. In unserem Seminar erwerben die Teilnehmer die Kompetenz durch eine gelungene Mischung aus Rhetorik, Dramaturgie, dem richtigen Einsatz moderner Präsentationstechniken und vor allem mit Ihrer Persönlichkeit Ihre Zuhörer zu begeistern. Des Weiteren erlernen sie, wie sie Informationen und Vorträge effektiv, professionell und zielgruppengerecht aufbereiten und präsentieren. Sie üben Ihre Art der Performance und gewinnen dadurch Sicherheit im Auftreten Das Spezialmodul dient zur Vorbereitung auf die Kompetenzprüfungen Firmenkundenbetreuung, Qualifizierte Firmenkreditsachbearbeitung und Mittleres Bankmanagement. Wir empfehlen den Besuch dieses Moduls, soweit bisher keine vergleichbaren Kenntnisse vorliegen. Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben Seminartage: 2	Inhalte: • Ziele der Präsentation • Auswahl der richtigen Zielgruppe • Tipps zur Vorbereitung • Schritte zur freien Rede • Die „3-Schritt-Überzeugungsrede“ • Vier Dimensionen der Verständlichkeit • Verknüpfung von Inhalt und Wirkung von Informationen • Rhetorik und teilnehmerorientiertes Sprechen • Selbstmotivation des Präsentators • Souveränes Verhalten bei Pannen und Störungen • Überzeugende Argumentation • Bedeutung der Körpersprache und bewusster Einsatz von Mimik und Gestik • Kreativer Umgang mit Medien, Handhabung, Vor- und Nachteile • Multimediale Präsentationsformen • Wichtige Visualisierungsregeln • Effekte erzielen durch Farben und Formen, Symmetrie, Reihung, Rhythmus • Praxisübungen mit Videofeedback
--	--

S-ZAF1 – Zertifizierter Agrarfinanzberater Weser-Ems Modul 1

Zielsetzung: Der in Weser-Ems stark wachsende Agrarsektor verlangt nach speziell ausgebildeten Fachkräften mit ausgeprägtem regionalem Branchen-Knowhow. Aufbauorganisatorisch bilden etliche Banken – neben der klassischen Firmenkundenberatung – bereits eine separate Beratergruppe „Agrar“, oft rekrutiert aus Firmenkundenberatern, Agraringenieuren oder Landwirtschaftsmeistern. Um diesem Bedarf gerecht zu werden, bieten wir ein aus vier Modulen bestehendes Qualifizierungsprogramm an; auf Wunsch kann nach Absolvierung aller Module und der Kompetenzprüfung folgender Abschluss erreicht werden: Zertifizierter Agrarfinanzberater Weser-Ems Besonders betont wird hier der regionale Aspekt, d. h. Inhalte und Referenten passen zum Agrargeschäft der Region Weser-Ems. Zielgruppe sind Firmen- und Gewerbekundenberater, die ihr Wissen im Bereich „Agrar“ vertiefen möchten. Alle Module sind unabhängig voneinander buchbar. Das Qualifizierungsprogramm schließt – auf Wunsch – mit einer Kompetenzprüfung in Form einer Klausur ab. Seminartage: 3	Inhalte: Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen und Agrarmärkte • Entwicklungen auf den Agrarmärkten • Wirtschaftliche Situation • Vorzügen der landwirtschaftlichen Produktionsverfahren • Direktzahlungen • Agrarinvestitionsförderung • Landwirtschaftliches Steuerrecht • Generationswechsel / Hofübergabe • Risikovorsorge / Versicherungen
---	--

S-ZAF2 – Zertifizierter Agrarfinanzberater Weser-Ems Modul 2

Zielsetzung: Der in Weser-Ems stark wachsende Agrarsektor verlangt nach speziell ausgebildeten Fachkräften mit ausgeprägtem regionalem Branchen-Knowhow. Aufbauorganisatorisch bilden etliche Banken – neben der klassischen Firmenkundenberatung – bereits eine separate Beratergruppe „Agrar“, oft rekrutiert aus Firmenkundenberatern, Agraringenieuren oder Landwirtschaftsmeistern. Um diesem Bedarf gerecht zu werden, bieten wir ein aus vier Modulen bestehendes Qualifizierungsprogramm an; auf Wunsch kann nach Absolvierung aller Module und der Kompetenzprüfung folgender Abschluss erreicht werden: Zertifizierter Agrarfinanzberater Weser-Ems Besonders betont wird hier der regionale Aspekt, d. h. Inhalte und Referenten passen zum Agrargeschäft der Region Weser-Ems. Zielgruppe sind Firmen- und Gewerbekundenberater, die ihr Wissen im Bereich „Agrar“ vertiefen möchten. Alle Module sind unabhängig voneinander buchbar. Das Qualifizierungsprogramm schließt – auf Wunsch – mit einer Kompetenzprüfung in Form einer Klausur ab. Seminartage: 3	Inhalte: Regionale Produktionsverfahren in wesentlichen Bereichen kennen lernen • Geflügel (mit den fünf Produktionsrichtungen Legehennenhaltung, Hähnchenmast, Putenmast, Enten/Gänse, Elterntierhaltung) • Rinderhaltung und Milcherzeugung • Rindermast • Diversifizierung: Erneuerbare Energien • Diversifizierung: Direktvermarktung • Schweine (mit den beiden Produktionsrichtungen Ferkelerzeugung und Schweinemast) Besichtigung von landwirtschaftlichen Betrieben in der Region
---	--

S-ZAF3 – Zertifizierter Agrarfinanzberater Weser-Ems Modul 3

Zielsetzung: Der in Weser-Ems stark wachsende Agrarsektor verlangt nach speziell ausgebildeten Fachkräften mit ausgeprägtem regionalem Branchen-Knowhow. Aufbauorganisatorisch bilden etliche Banken – neben der klassischen Firmenkundenberatung – bereits eine separate Beratergruppe „Agrar“, oft rekrutiert aus Firmenkundenberatern, Agraringenieuren oder Landwirtschaftsmeistern. Um diesem Bedarf gerecht zu werden, bieten wir ein aus vier Modulen bestehendes Qualifizierungsprogramm an; auf Wunsch kann nach Absolvierung aller Module und der Kompetenzprüfung folgender Abschluss erreicht werden: Zertifizierter Agrarfinanzberater Weser-Ems Besonders betont wird hier der regionale Aspekt, d. h. Inhalte und Referenten passen zum Agrargeschäft der Region Weser-Ems. Zielgruppe sind Firmen- und Gewerbekundenberater, die ihr Wissen im Bereich „Agrar“ vertiefen möchten. Alle Module sind unabhängig voneinander buchbar. Das Qualifizierungsprogramm schließt – auf Wunsch – mit einer Kompetenzprüfung in Form einer Klausur ab. Seminartage: 3	Inhalte: Investitionen beurteilen – Finanzierungen gestalten • Liquiditätsplanung • Risikoabsicherung • Unternehmensanalyse (Landwirtschaftliche Bilanz und GuV, steuerrechtliche Aspekte) • Betriebszweigauswertung • Investition und Finanzierung • Unternehmensplanung
---	--